THOMAS J. STANLEY, Ph.D. - WILLIAM D. DANKO, Ph.D.

#1

The New York Times
The Wall Street Journal
Business Week
USA Today
Los Angeles Times

Bẻ khóa Bí mật Triệu phú

Khám phá tư duy làm giàu

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP TP. HỒ CHÍ MINH

First News

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Lời giới thiệu

Sau khi nuôi dạy trưởng thành hai người con – một trai, một gái, Gary và Karolyn hiện vẫn sống hạnh phúc bên nhau ở Winston-Salem, South Carolina.

- Cổ ngữ La Mã

Đã hơn hai mươi năm kể từ khi chúng tôi bắt đầu nghiên cứu về phương thức làm giàu. Ban đầu, chúng tôi chỉ thực hiện nghiên cứu đơn thuần, tức là khảo sát những người sống ở các khu vực thượng lưu trên khắp nước Mỹ. Nhưng rồi chúng tôi đã phát hiện một điều kỳ lạ: Nhiều người sống trong những ngôi nhà sang trọng và lái những chiếc xe đắt tiền thực ra lại không quá giàu có! Sự thật này kéo theo một sự thật còn kỳ lạ hơn: Nhiều người cực kỳ giàu có lại không sống ở những khu vực thượng lưu như vậy!

Phát hiện nho nhỏ ấy đã thay đổi cuộc sống của chúng tôi, khiến một người trong nhóm chúng tôi là Tom Stanley quyết định gác lại sự nghiệp học thuật để cho ra đời ba cuốn sách về hoạt động marketing hướng đến tầng lớp giàu có ở Hoa Kỳ. Tom trở thành chuyên gia cố vấn cho các tập đoàn chuyên cung ứng hàng hóa và dịch vụ cho tầng lớp thượng lưu, đồng thời còn tiến hành các chương trình nghiên cứu về tầng lớp giàu có cho 7 trong số 10 tập đoàn cung cấp dịch vụ tài chính hàng đầu ở Mỹ. Hai chúng tôi cũng đã tổ chức hàng trăm cuộc hội thảo về chủ đề nhắm đến sự giàu có.

Tại sao lại có nhiều người quan tâm tới những buổi nói chuyện của chúng tôi đến vậy? Bởi vì chúng tôi đã khám phá ra ai mới thực sự là người giàu có. Và quan trọng hơn cả là chúng tôi chỉ ra được cái cách mà những người bình thường có thể làm để trở nên giàu có.

Vậy thì có gì uyên thâm ẩn sau những khám phá này? Chính là đây: Hầu hết mọi người đều đã hiểu sai về khái niệm giàu có. Của

cải không đồng nghĩa với thu nhập. Nếu hàng năm bạn kiếm được nhiều tiền và phung phí hết sạch thì bạn không thể giàu lên. Bạn sống vương giả thật đấy, nhưng của cải là số tài sản bạn tích lũy được, chứ không phải số tiền mà bạn tiêu đi.

Vậy bạn phải làm thế nào để trở nên giàu có? Một lần nữa, hầu hết mọi người lại hiểu sai. Những trường hợp giàu có nhờ may mắn trúng xổ số, được thừa kế, địa vị xã hội cao hay thậm chí là sự thông minh xuất chúng rất hiếm xảy ra. Thông thường, của cải là kết quả của lối sống đề cao sự lao động chăm chỉ, tính kiên nhẫn, bền bỉ, làm việc có kế hoạch, và quan trọng hơn hết là tính tự giác kỷ luật.

Tạl sao mình không glàu?

Nhiều người cứ mãi tự vấn như thế. Nhìn chung, ai cũng chăm chỉ, có học vấn và thu nhập cao. Nhưng tại sao số người được cho là giàu lại ít đến vậy?

TRIỆU PHÚ VÀ BẠN

Gần một nửa của cải của Hoa Kỳ nằm trong tay 3,5% tổng số hộ gia đình. Tổng tài sản của những hộ gia đình còn lại thậm chí còn không đạt được xấp xỉ con số này (khi nói "những hộ còn lại", chúng tôi không đề cập đến những hộ có thu nhập thấp). Trong số hàng triệu hộ gia đình này, phần lớn đều có thu nhập ở mức trung bình, thậm chí là cao. Hơn 25 triệu hộ gia đình ở Mỹ có thu nhập hàng năm trên 50.000 đô-la; hơn 7 triệu hộ có thu nhập hàng năm trên 100.000 đô-la. Tuy số tiền kiếm ra rất lớn nhưng quá nhiều người trong số này lại có khối lượng của cải tích lũy hết sức khiêm tốn. Nhiều người cứ có đồng nào là tiêu ngay đồng ấy. Đây chính là thành phần sẽ hưởng lợi nhiều nhất từ cuốn sách này.

Một gia đình trung bình điển hình ở Mỹ có tài sản ròng vào khoảng dưới 15.000 đô-la, chưa tính giá trị nhà ở. Bỏ qua những khoản cần thiết như phương tiện đi lại, nội thất và những thứ tương tự, hãy đoán xem kết quả là gì? Thông thường, giá trị tài sản tài chính như cổ phiếu và trái phiếu của gia đình đó là 0. Một gia đình Mỹ trung bình như thế có thể tồn tại bao lâu nếu không có tiền lương hàng tháng? Chắc chỉ một hai tháng gì đó thôi. Ngay cả nhóm những hộ hàng đầu (giả sử chiếm 20%) ở Mỹ cũng chưa hẳn là giàu có. Tính trung bình, giá trị ròng của một hộ chưa đến 150.000 đô-la, và khi trừ đi giá trị nhà ở thì con số này rớt xuống dưới mức 60.000 đô-la. Thế còn người cao tuổi thì sao? Nếu không có sự hỗ trợ của chính sách an sinh xã hội thì phải có đến gần một

nửa số người Mỹ trên 65 tuổi lâm vào cảnh đói nghèo, khốn khổ.

Chỉ có rất ít người Mỹ sở hữu những dạng tài sản tài chính phổ biến nhất. 15% số gia đình ở Mỹ có tài khoản ký thác trên thị trường tiền tệ; 22% có biên lai tiền gửi; 4,2% có quỹ thị trường tiền tệ; 3,4% có trái phiếu doanh nghiệp hoặc trái phiếu đô thị; chưa đến 2,5% có cổ phiếu và quỹ tương hỗ; 8,4% có tài sản cho thuê; 18,1% có trái phiếu tiết kiệm; 23% có tài khoản tích lũy từ nguồn thuế thu nhập.

Thế nhưng có đến 65% số gia đình sở hữu nhà riêng và hơn 85% sở hữu ít nhất là một phương tiện đi lại. Xe hơi đang nhanh chóng bị mất giá, còn tài sản tài chính lại có xu hướng lên giá.

Những triệu phú mà chúng tôi đề cập đến trong cuốn sách này đều độc lập về mặt tài chính. Họ có thể duy trì lối sống hiện tại của mình đến lúc chết mà không cần nhận thêm dù chỉ một đồng tiền lương hàng tháng. Đa số họ không phải hậu duệ của các tỉ phú như Rockerfeller hay Vanderbilt. Hơn 80% trong số này chỉ là những người bình thường tự mình tích lũy của cải một cách từ từ, đều đặn, chứ không nhờ ký được một hợp đồng trị giá hàng trăm triệu đô-la với chính phủ hay trúng số độc đắc, cũng chẳng hề là siêu sao ca nhạc như Mick Jagger của Rolling Stones. Báo chí vẫn rầm rộ đưa tin về những vận may bất ngờ, nhưng thực ra những trường hợp ấy rất hãn hữu. Trong suốt cuộc đời của một người trưởng thành, xác suất trở nên giàu có bằng những cách như thế còn thấp hơn 0,025%, và thật nực cười nếu so với con số 3,5% tỉ lệ hộ gia đình Mỹ có giá trị ròng từ 1 triệu đô-la trở lên.

7 YẾU TỐ

Ai sẽ giàu có? Thông thường đó là doanh nhân chỉ sinh sống tại một thành phố suốt từ khi trưởng thành cho đến lúc về già. Người này sở hữu một nhà máy nho nhỏ, một chuỗi cửa hàng hay một công ty cung cấp dịch vụ. Anh ta đã cưới vợ và tới nay chưa ly hôn. Tài sản của anh ta lớn gấp nhiều lần tài sản của hàng xóm. Anh ta là một người tiết kiệm và một nhà đầu tư kiên định. Và anh ta tự mình kiếm ra tiền. 80% số triệu phú người Mỹ là những người giàu "thế hệ thứ nhất", tức là những triệu phú tự lập thân.

Người giàu thường tuân thủ một lối sống cho phép họ tích lũy tiền bạc. Trong quá trình khảo sát, chúng tôi đã phát hiện ra 7 mẫu số chung của những người làm giàu thành công, đó là:

1. Họ sống thoải mái dưới mức khả năng tài chính dồi dào của

mình.

2. Họ phân bổ hiệu quả thời gian, sức lực và tiền bạc bàng những cách hướng đến mục tiêu tích lũy của cải.

3. Họ tin ràng sự độc lập về mặt tài chính quan trọng hơn việc thể hiện địa vị xã hội.

4. Cha mẹ họ không chu cấp tài chính.

5. Những người con đã trưởng thành của họ có khả năng tự túc về tài chính.

6. Họ giỏi nắm bắt những cơ hội trên thị trường.

7. Họ chọn đúng nghề nghiệp.

Và như thế, trong cuốn sách này, các bạn sẽ có dịp tìm hiểu 7 đặc tính này của các triệu phú. Chúng tôi hy vọng rằng bạn sẽ học được cách vận dụng chúng vào trường hợp của mình.

VỀ CHƯƠNG TRÌNH NGHIÊN CỨU

Chương trình nghiên cứu phục vụ cho việc viết cuốn Bẻ khóa Bí mật Triệu phú là chương trình toàn diện nhất từng được tiến hành từ trước tới nay với đối tượng là những người giàu có ở Mỹ và con đường làm giàu của họ. Phần nhiều trong nghiên cứu này được phát triển từ chương trình khảo sát mới nhất của chúng tôi, và chương trình khảo sát này được phát triển từ những nghiên cứu mà chúng tôi đã thực hiện trong suốt 20 năm qua, bao gồm các cuộc phỏng vấn cá nhân và phỏng vấn nhóm với hơn 500 triệu phú; các cuộc khảo sát được thực hiện với hơn 11.000 đối tượng có tài sản ròng cao và/hoặc thu nhập cao.

Mỗi người tham gia vào cuộc khảo sát này phải trả lời 249 câu hỏi thuộc nhiều chủ đề, trải rộng từ việc lập hay không ngân sách chi tiêu trong gia đình, cho đến những nỗi lo lắng, sợ hãi về tài chính, từ cách mặc cả khi mua xe hơi cho đến các dạng quà tặng tài chính, hay "những hành động hào phóng" mà người giàu dành cho con cái đã trưởng thành. Có vài phần trong bảng câu hỏi yêu cầu người tham gia phải cho biết số tiền lớn nhất mà họ từng chi cho phương tiện đi lại, đồng hồ đeo tay, trang phục, giày dép, nghỉ dưỡng và những thứ tương tự khác.

Đây chính là chương trình nghiên cứu nhiều tham vọng và toàn diện nhất mà chúng tôi thực hiện. Không có bất cứ nghiên cứu

nào khác tập trung vào những yếu tố chủ chốt giải thích cách thức người ta trở nên giàu có bằng chính công sức của mình như thế. Cũng không có nghiên cứu nào làm rõ được tại sao nhiều người, thậm chí phần lớn những người có thu nhập cao, lại không bao giờ tích lũy được dù chỉ chút ít của cải khiêm tốn, như cuộc khảo sát này.

Ngoài những cuộc khảo sát nói trên, một lượng thông tin đáng kể trong cuốn sách này đã được chúng tôi thu thập từ các nghiên cứu khác nữa. Chúng tôi đã dành hàng trăm giờ để thực hiện và phân tích các cuộc phỏng vấn chuyên sâu với những triệu phú đi lên bằng chính năng lực của mình. Chúng tôi cũng trò chuyện với nhiều cố vấn của họ như kế toán và các nhà tư vấn chuyên môn khác - những người đã hỗ trợ chúng tôi rất nhiều trong việc khám phá những bí ẩn của việc tích lũy của cải.

Và sau toàn bộ công trình nghiên cứu này chúng tôi đã khám phá ra một điều là công cuộc làm giàu chủ yếu đòi hỏi tính kỷ luật, sự hy sinh và lao động chăm chỉ. Bạn có thực sự muốn độc lập về tài chính không? Bạn và gia đình bạn có sẵn sàng định hướng lại lối sống để đạt được mục tiêu đó không? Nhiều người sẽ trả lời "không". Tuy nhiên, nếu bạn chấp nhận sự đánh đổi cần thiết về thời gian, sức lực và những thói quen tiêu dùng thì ngay từ bây giờ bạn đã có thể bắt đầu làm giàu và vươn đến sự độc lập về tài chính được rồi. Và cuốn sách Bẻ khóa Bí mật Triệu phú sẽ giúp bạn khởi động hành trình này.

Chương 1
GẶP GỠ TRIỆU PHÚ NHÀ BÊN

Mấy người này không thể là triệu phú được!

Nhìn chẳng giống triệu phú chút nào: quần áo không giống triệu phú, ăn uống và cư xử cũng chẳng giống triệu phú, thậm chí tên tuổi cũng không phải triệu phú.

—Vậy những triệu phú "ra dáng triệu phú" đâu cả rồi?—

Người đã nói những điều trên là Phó Chủ tịch một quỹ tín thác. Những nhận xét này được đưa ra sau một buổi phỏng vấn và dùng bữa tối với một nhóm mười triệu phú "thế hệ thứ nhất" mà chúng tôi mời đến tham gia. Và quan điểm này nhận được hầu hết sự đồng tình từ phía những người không giàu có, vốn bị ám ảnh bởi suy nghĩ cứ là triệu phú thì phải sở hữu quần áo thời trang, đồng hồ đắt tiền và những sản phẩm xa xỉ khác.

Thật ra số tiền mà anh bạn Phó Chủ tịch này đổ vào quần áo nhiều hơn hẳn bất kỳ một triệu phú Mỹ điển hình nào, cụ thể là:

- Anh ta đeo chiếc đồng hồ 5.000 đô-la, trong khi đa số các triệu phú không bao giờ tiêu quá 1/10 của 5.000 đô-la cho một cái đồng hồ đeo tay cả.

- Anh ta lái một chiếc xe nhập khẩu đời mới sang trọng, trong khi hầu hết các triệu phú thường sử dụng các kiểu xe cũ. Chỉ rất ít triệu phú dùng xe nhập khẩu. Số triệu phú đi xe nhập khẩu loại sang lại càng ít hơn.

- Anh ta thuê xe, trong khi số triệu phú từng thuê xe để đi lại không nhiều.

Nhưng cứ thử hỏi một người Mỹ trưởng thành xem ai ra dáng

triệu phú hơn: anh bạn Phó Chủ tịch hay một trong số những người đã tham gia cuộc phỏng vấn của chúng tôi? Chúng tôi cược rằng đa số mọi người sẽ chọn anh bạn kia. Vẻ bề ngoài hoàn toàn có thể đánh lừa người ta.

Có lẽ khái niệm này được diễn đạt chính xác nhất bởi những người giàu có và từng trải ở Texas. Họ gọi kiểu người như anh bạn Phó Chủ tịch quỹ tín thác của chúng tôi là "Mũ to, mà bò chẳng có".

Lần đầu tiên chúng tôi nghe thấy câu thành ngữ này là từ một người đàn ông Texas. Anh ta sở hữu một cơ sở làm ăn rất phát đạt chuyên tái chế các loại động cơ chạy dầu diesel cỡ lớn. Chiếc xe anh ta dùng đã mười năm tuổi, trang phục của anh ta thường là quần jeans và áo cao bồi may từ da hoẵng. Anh sống trong một ngôi nhà giản dị ở khu dân cư có mức sống dưới trung bình. Hàng xóm của anh chỉ toàn là nhân viên bưu điện, lính cứu hỏa và thợ sửa máy.

Sau khi đã chứng minh sự thành công của mình về mặt tài chính bằng những con số thực tế, người đàn ông Texas bảo chúng tôi:

Công ty của tôi không có vẻ gì hào nhoáng. Tôi không chơi đùa, cũng chẳng diễn kịch. Khi mới gặp tôi, các đối tác người Anh nghĩ tôi là tài xế xe tải của công ty. Họ nhìn khắp lượt văn phòng, nhìn tất cả mọi người, trừ tôi. Thế rồi ông trưởng đoàn thốt lên: "Ôi, chúng tôi quên mất mình đang ở Texas!". Mũ của tôi không to, nhưng bò thì tôi có hàng đàn.

CHÂN DUNG MỘT TRIỆU PHÚ

Do chúng ta không thể biết chắc rằng người triệu phú điển hình của mình là nam hay nữ, nên trong khuôn khổ cuốn sách này, chúng tôi tạm gọi người triệu phú điển hình là "ông ấy", "anh ấy".

Vậy một triệu phú Hoa Kỳ điển hình có những đặc điểm gì? Anh ta sẽ miêu tả bản thân mình như thế nào?

• Tôi 57 tuổi, đã kết hôn và có 3 con. Khoảng 70% những người như tôi đóng góp hơn 80% thu nhập của gia đình.

• Trung bình cứ 5 người thì có 1 người đã nghỉ hưu. Và khoảng 2/3 số người như tôi hoạt động tự doanh. Thú vị chứ, số người hoạt động tự doanh chiếm chưa đến 20% tổng số lao động ở Mỹ, nhưng lại chiếm đến 2/3 số triệu phú. Thêm nữa, trong chúng tôi, cứ 4 người làm tư nhân thì có 3 người tự coi mình là doanh nhân. Phần lớn số còn lại làm những nghề nghiệp độc lập như bác sĩ hay kế

toán.

• Nhiều loại hình kinh doanh mà chúng tôi tham gia có thể được xem là bình thường đến tầm thường. Chúng tôi là những nhà thầu hàn kim loại, người bán đấu giá, chủ trang trại trồng lúa, chủ bãi đậu xe-nhà di động, nhà cung cấp dịch vụ diệt sâu bệnh, người buôn bán tiền xu và tem, nhà thầu gạch lát nền.

• Khoảng một nửa trong số những bà vợ của chúng tôi làm việc tại nhà. Nếu có hoạt động bên ngoài, công việc lý tưởng nhất cho họ là giáo viên.

• Phần thu nhập chịu thuế hàng năm của gia đình chúng tôi là 131.000 đô-la (tính trung bình), trong khi thu nhập bình quân của chúng tôi là 247.000 đô-la. Lưu ý là những người có thu nhập vào khoảng từ 500.000 đô-la đến 999.999 đô- la chiếm (8%) và từ 1 triệu đô-la trở lên (5%) đã kéo con số trung bình 131.000 đô-la kia tăng lên.

• Bình quân giá trị tài sản ròng của gia đình chúng tôi là 3,7 triệu đô-la. Tất nhiên, một số người trong chúng tôi tích lũy được nhiều hơn thế. Gần 6% số hộ triệu phú có giá trị tài sản ròng hơn 10 triệu đô-la. Do nhóm thiểu số 6% trên đã đẩy con số trung bình tăng lên nên thống kê lại, một gia đình triệu phú điển hình (thuộc nhóm giữa) có giá trị tài sản ròng vào khoảng 1,6 triệu đô-la.

• Tính trung bình, phần tổng thu nhập chịu thuế hàng năm của chúng tôi chiếm chưa đến 7% giá trị tài sản. Nói cách khác, chúng tôi sống nhờ vào chưa đến 7% tài sản của mình.

• Hầu hết chúng tôi (khoảng 97%) đều có nhà riêng và giá trị trung bình của những bất động sản này khoảng 320.000 đô-la. Một nửa trong số chúng tôi sống tại một ngôi nhà suốt hơn 20 năm. Nhờ vậy, chúng tôi tận hưởng được phần giá trị gia tăng ngay dưới mái nhà mình.

• Hầu hết chúng tôi chưa bao giờ thấy thiệt thòi vì không được hưởng bất kỳ khoản thừa kế nào. Khoảng 80% trong số chúng tôi là những triệu phú "thế hệ thứ nhất".

• Mức sống của chúng tôi thấp hơn nhiều so với khả năng cho phép. Chúng tôi mặc những bộ quần áo không quá đắt và lái những chiếc xe sản xuất trong nước. Chỉ một số ít trong chúng tôi dùng mẫu xe đời mới nhất, và cũng rất ít người từng thuê xe để đi lại.

• Hầu hết những người vợ của chúng tôi đều rất chi li trong việc lên kế hoạch và lập ngân sách chi tiêu trong gia đình. Trên thực tế, chỉ có 18% trong số chúng tôi phản đối quan điểm "Hoạt động từ thiện phải bắt đầu từ chính ngôi nhà mình" và đa số chúng tôi đều phải thừa nhận rằng trong chuyện tiền nong, các bà vợ chặt chẽ hơn chúng tôi rất nhiều.

• Chúng tôi luôn có một quỹ dự phòng. Nói cách khác, chúng tôi tích lũy đủ của cải để sống yên ổn trong ít nhất 10 năm mà không cần làm việc. Do đó, những người có giá trị tài sản ròng 1,6 triệu đô-la có thể sống thoải mái trong hơn 20 năm. Sự thật là chúng tôi có thể sống được lâu hơn thế vì chúng tôi tiết kiệm được ít nhất 15% thu nhập.

• Chúng tôi giàu gấp 6,5 lần những hàng xóm không phải triệu phú, nhưng trong khu phố này, họ lại đông hơn chúng tôi ít nhất 3 lần. Phải chăng họ chọn cách đánh đổi sự giàu có để nắm giữ quyền sở hữu những thứ đồ dùng cao cấp và xa xỉ?

• Nhìn chung, học vấn của chúng tôi tương đối cao. Chỉ khoảng 1/5 không tốt nghiệp đại học. Nhiều người có bằng cấp cao. 8% có bằng về luật, 6% có bằng về y khoa, 18% có bằng Thạc sĩ và 6% có bằng Tiến sĩ. Chúng tôi tin rằng học vấn rất quan trọng đối với bản thân cũng như con cháu, vì thế chúng tôi không tiếc tiền bạc cho việc học hành.

• Khoảng 2/3 trong số chúng tôi làm việc từ 45 đến 55 tiếng mỗi tuần.

• Chúng tôi là những nhà đầu tư khó tính. Trung bình, mỗi năm chúng tôi dành gần 20% thu nhập thực có của gia đình để đầu tư. Đa số dành ít nhất 15%. 79% có ít nhất một tài khoản tại một công ty môi giới, tuy nhiên chúng tôi tự mình đưa ra các quyết định đầu tư.

• Gần 20% tài sản của gia đình chúng tôi nằm dưới dạng các chứng khoán giao dịch như cổ phiếu niêm yết công khai và các quỹ tương hỗ. Thế nhưng chúng tôi hiếm khi bán đi cổ phần của mình. Thậm chí, chúng tôi còn đầu tư nhiều hơn vào đó để dự trù kế hoạch lương hưu. Trung bình, 21% tài sản của gia đình chúng tôi nằm ở các hoạt động kinh doanh tư nhân.

• Nhìn chung, chúng tôi cảm thấy con gái thường bị hạn chế về khả năng tài chính hơn con trai. Ngay cả trong cùng một phạm vi nghề nghiệp thì đàn ông vẫn có khuynh hướng kiếm nhiều tiền

hơn phụ nữ. Chính vì thế, chúng tôi không ngại san sẻ tài sản cho các con gái. Còn đám con trai, và đàn ông nói chung, luôn có rất nhiều cách để kiếm tiền. Chúng không nên trông cậy vào những khoản trợ cấp từ cha mẹ.

• Vậy nghề nghiệp lý tưởng cho con cái chúng tôi là gì? Con cái chúng tôi nên cân nhắc đến hoạt động cung cấp dịch vụ có giá trị cao cho giới nhà giàu. Nói chung, về vấn đề tài chính thì người cố vấn được chúng tôi tin cậy nhất chính là kế toán của mình. Luật sư cũng hết sức quan trọng. Vậy nên, chúng tôi khuyên con cái nên chọn lĩnh vực kế toán và luật.

• Tôi là một kẻ hà tiện. Còn lý do nào nữa để tôi phải dành ra cả hai ba tiếng đồng hồ bị mấy tác giả này phỏng vấn đời tư nhỉ? Họ trả cho tôi 100 đô-la, 200 đô-la, 250 đô-la.

Ồ, và họ còn đưa ra một lời đề nghị khác - ấy là quyên góp số tiền mà tôi được trả ấy vào quỹ từ thiện ưa thích của tôi, trên danh nghĩa của tôi. Nhưng tôi đã bảo họ rằng: "Tôi thích làm từ thiện cho chính mình đây này".

ĐỊNH NGHĨA KHÁI NIỆM "GIÀU CỚ"

Hãy yêu cầu một người Mỹ bất kỳ giải thích từ giàu có. Hầu hết sẽ đưa ra định nghĩa mà ai cũng thấy trong từ điển, tức là những người dư dả về vật chất.

Chúng tôi lại định nghĩa theo cách khác. Chúng tôi không định nghĩa sự giàu có từ khía cạnh sở hữu vật chất thông thường. Nhiều người thể hiện một lối sống xa hoa kỳ thực nắm giữ rất ít hoặc chẳng hề nắm giữ bất cứ khoản đầu tư, tài sản có giá trị gia tăng, tài sản tạo thu nhập, cổ phiếu phổ thông, trái phiếu, công ty tư nhân, quyền khai thác dầu mỏ/ khí đốt hay đất lâm nghiệp nào. Ngược lại, những người giàu có theo đúng định nghĩa của chúng tôi lại vô cùng hài lòng vì nắm trong tay một lượng lớn tài sản có giá trị gia tăng thực.

Danh nghĩa của sự giàu có

Một cách để chúng tôi xác định ai đó giàu có hay không là dựa vào giá trị tài sản ròng - những thứ còn lại chứ không phải những thứ mất đi. Trong hầu hết các trường hợp (trừ một số trường hợp tài chính đặc thù), giá trị tài sản ròng mà một người sở hữu được xác định bằng cách lấy tổng giá trị tài sản hiện tại trừ đi các khoản phải trả. Trong cuốn sách này, chúng tôi xác định một người được xem là giàu khi tài sản ròng của họ có giá trị từ 1 triệu đô-la trở

lên. Theo đó, cứ mỗi 100 triệu hộ gia đình Mỹ thì chỉ có 3,5 triệu hộ được xem là giàu có, chiếm tỷ lệ 3,5%. Và chừng 95% số triệu phú Mỹ có giá trị tài sản ròng nằm trong khoảng từ 1 triệu đến 10 triệu đô-la. Phần lớn nội dung thảo luận của cuốn sách này sẽ tập trung vào nhóm người này.

Tại sao lại tập trung vào họ?

Vì khối lượng tài sản như vậy hoàn toàn có khả năng dành dụm được trong một thế hệ. Và nhiều người có thể làm được điều đó.

Tích lũy bao nhiêu là vừa?

Một cách khác để xác định sự giàu có của một người, một hộ gia đình là dựa vào mức giá trị tài sản ròng kỳ vọng. Thu nhập và độ tuổi là hai yếu tố then chốt quyết định giá trị tài sản nên có của một cá thể. Nói cách khác, thu nhập của bạn càng cao thì giá trị tài sản ròng kỳ vọng của bạn càng lớn (giả sử bạn đang làm việc và chưa về hưu). Tương tự, thời gian bạn còn tạo ra thu nhập càng dài bao nhiêu thì khả năng tích lũy tài sản của bạn sẽ càng cao bấy nhiêu. Như vậy, những người có thu nhập cao thì có khả năng đến khi lớn tuổi sẽ tích lũy được nhiều của cải hơn những người trẻ có thu nhập thấp hơn.

Từ đó suy ra, không nhất thiết phải có thu nhập hàng triệu đô-la mỗi năm thì bạn mới là người giàu. Chẳng hạn thông thường, giá trị tài sản kỳ vọng tương ứng dành cho phần lớn người Mỹ ở độ tuổi từ 25 đến 65 có thu nhập thực hàng năm là từ 50.000 đô-la trở lên. Như vậy, người sở hữu khối tài sản có giá trị cao hơn mức trên là đã có thể được xem là giàu có so với những người khác trong cùng nhóm thu nhập hay độ tuổi.

Có lẽ bạn sẽ thắc mắc: Làm sao một người có thể được xem là giàu có nếu, ví dụ, giá trị tài sản của anh ta chỉ là 460.000 đô- la? Kiểu gì thì anh ta cũng không phải là triệu phú.

Ví dụ, Charles Bobbins là một lính cứu hỏa 41 tuổi còn vợ anh là thư ký. Tổng thu nhập hàng năm của hai vợ chồng là 55.000 đô-la. Theo nghiên cứu của chúng tôi, giá trị tài sản tích lũy của nhà Bobbins đáng lẽ chỉ xấp xỉ 225.000 đô-la. Nhưng con số thực tế lại cao hơn nhiều so với những người khác cùng độ tuổi, cùng thu nhập, thậm chí còn cao hơn so với mức bình quân xã hội.

Do khéo xoay xở chi tiêu trong phạm vi thu nhập của một lính cứu hỏa và một thư ký mà họ vẫn còn dôi ra một khoản để tiết kiệm và đầu tư. Xem ra họ không phung phí tiền bạc và với lối

sống này thì vợ chồng Bobbins có thể chu cấp cho bản thân và cả gia đình trong vòng 10 năm tới mà không cần phải đi làm nữa. Rõ ràng, so với những người ở cùng độ tuổi và mức thu nhập thì gia đình Bobbins quả thực giàu có.

Trường hợp của John J. Ashton, bác sĩ 56 tuổi, lại khác. Mức thu nhập hàng năm của ông ta khoảng 560.000 đô-la và giá trị tài sản ròng của ông ta là 1,1 triệu đô-la. Mọi người có thể nói là bác sĩ Ashton giàu thật, nhưng theo định nghĩa của chúng tôi thì không phải.

Với mức thu nhập như thế, cộng với độ tuổi hiện tại, lẽ ra giá trị tài sản tích lũy của bác sĩ Ashton phải trên 3 triệu đô-la mới đúng. Vấn đề nằm ở phong cách tiêu xài của ông ta. Theo bạn, liệu bác sĩ Ashton có thể chu cấp cho bản thân và gia đình trong bao lâu nếu ông ấy không tiếp tục làm việc nữa? Có lẽ chỉ hai năm, nhiều nhất là ba năm.

Làm sao biết bạn đã đủ giàu?

Cho dù bạn bao nhiêu tuổi, thu nhập ra sao thì ngay lúc này, giá trị tài sản của bạn nên là bao nhiêu mới phải? Sau nhiều cuộc khảo sát nhóm những người thu nhập cao, hoặc có giá trị tài sản ròng cao ở nhiều mức khác nhau, chúng tôi đã xây dựng được một số phương trình tính tài sản dựa trên các biến số thu nhập và tuổi tác. Tuy nhiên, để tính toán giá trị tài sản kỳ vọng của một người thì công thức được phát triển từ kinh nghiệm thực tế dưới đây lại phù hợp hơn nhiều.

Lấy số tuổi của bạn nhân với thu nhập thực trước thuế (số bình quân hàng năm) mà gia đình bạn có được từ tất cả các nguồn. Kết quả thu được đem chia cho 10. Con số sau cùng này chính là giá trị tài sản ròng mà bạn nên tích lũy được.

Ví dụ:

Giả sử ông Anthony O. Duncan, 41 tuổi, mỗi năm thu nhập 143.000 đô-la và được hưởng một khoản lợi nhuận 12.000 đô-la từ các thương vụ đầu tư. Phần giá trị tài sản kỳ vọng của ông Duncan sẽ được tính theo các bước sau:

(1) Xác định tổng cộng thu nhập một năm của ông Duncan:

143.0 + 12.000 = 155.000 (đô-la)

(2) Lấy 155.000 nhân với 41 (số tuổi), ta được:

155.0 x 41 = 6.355.000 (đô-la)

(3) Chia kết quả tìm được ở bước (2) cho 10, ta có giá trị tài sản ròng của ông Duncan như sau:

6.355.000/10 = 635.500 (đô-la)

Tương tự, nếu bà Lucy R. Frankel, năm nay 61 tuổi và có tổng thu nhập thực hàng năm là 235.000 đô-la thì giá trị tài sản ròng của bà nên là 1.433.500 đô-la.

Vậy ở độ tuổi và mức thu nhập hàng năm của bạn, giá trị tài sản ròng tương xứng nên là bao nhiêu? Bạn ở mức nào trên thang thước đo giàu có? Nếu bạn ở nhóm những người có lượng tài sản tích lũy cao nhất thì bạn được gọi là PAW (prodigious accumulator of wealth), một người tích lũy của cải xuất sắc. Nếu đứng trong nhóm dưới cùng thì bạn là một UAW (under accumulator of wealth), hay một người tích lũy của cải kém. Bạn là PAW, UAW hay chỉ là AAW (average accumulator of wealth), người tích lũy của cải trung bình?

Ở đây, chúng tôi còn rút ra được một quy tắc đơn giản khác. Đó là để trụ vững trong danh sách PAW, giá trị tài sản của bạn nên cao gấp hai lần mức kỳ vọng. Cụ thể, giá trị tài sản ròng của ông Duncan nên là 1.271.000 đô-la. Nếu giá trị tài sản ròng của ông Duncan xấp xỉ 1,27 triệu đô-la hoặc hơn thế thì ông ấy quả là một người tích lũy của cải xuất sắc.

Ngược lại, nếu giá trị tài sản của ông Duncan chỉ bằng một nửa hoặc chưa đến một nửa mức kỳ vọng dành cho những người cùng độ tuổi và mức thu nhập, tức là từ 317.750 đô-la trở xuống, thì ông ấy sẽ bị xếp vào danh sách UAW.

PAW và UAW

PAW rất giỏi làm giàu. Thật vậy, so với những người cùng độ tuổi và mức thu nhập thì họ giỏi tích lũy tài sản ròng hơn. Một PAW điển hình thường tích lũy được khối lượng tài sản có giá trị lớn hơn ít nhất 4 lần một UAW. So sánh những đặc điểm của PAW và UAW là phần công việc đem lại cho chúng tôi nhiều thông tin nhất trong toàn bộ chương trình nghiên cứu kéo dài suốt 20 năm qua.

Hai trường hợp thực tế sau là ví dụ cho thấy rõ điểm khác biệt giữa PAW và UAW. Ông Miller “Bubba” Richards, 50 tuổi, là chủ cửa hàng bán lẻ xe-nhà di động. Tổng thu nhập hộ gia đình của

ông trong năm vừa rồi là 90.200 đô-la. Theo phương trình tính tài sản ở trên, giá trị tài sản ròng kỳ vọng của ông Richards là 451.000 đô-la. Nhưng "Bubba" là một PAW. Giá trị tài sản ròng thực tế của ông ấy đã là 1,1 triệu đô-la.

Để so sánh, ta lấy trường hợp của James H. Ford II, 51 tuổi, là luật sư. Năm ngoái, thu nhập của ông ấy là 92.330 đô- la, nhiều hơn Richards đôi chút. Vậy giá trị tài sản ròng thực tế của Ford là bao nhiêu? Mức tài sản kỳ vọng của ông ấy là bao nhiêu? Giá trị tài sản ròng thực tế của Ford là 226.511 đô-la, còn tài sản kỳ vọng của ông ấy (cũng sử dụng phương trình tính tài sản nói trên) là 470.883 đô-la. Theo định nghĩa của chúng tôi, ông Ford là một người tích lũy của cải kém, tức một UAW.

Ông Ford học đại học 7 năm trời, làm sao lại có thể không giàu bằng một người bán lẻ xe-nhà di động được chứ? Nhưng thực tế là giá trị tài sản ròng của ông Richards lớn gấp gần năm lần so với của ông Ford, trong khi độ tuổi và thu nhập của hai người là xấp xỉ nhau. Vậy để giải đáp thắc mắc trên, các bạn hãy tự đặt ra hai câu hỏi đơn giản hơn sau đây:

- Một luật sư và gia đình ông ta cần bao nhiêu tiền để duy trì lối sống của tầng lớp trung-thượng lưu?

- Một người bán lẻ xe-nhà di động và gia đình ông ta cần bao nhiêu tiền để duy trì lối sống của tầng lớp trung lưu, hay thậm chí là của tầng lớp lao động?

Rõ ràng, so với người bán lẻ xe-nhà di động Richards thì luật sư Ford phải chi một khoản lớn hơn đáng kể từ thu nhập của gia đình để duy trì và thể hiện một đời sống dành cho thành phần thượng lưu trong xã hội. Hãng xe hơi nào mới xứng với địa vị của một luật sư? Tất nhiên là của các hãng xe cao cấp nước ngoài rồi. Ai cần mặc những bộ comple thượng hạng đi làm mỗi ngày? Ai cần tham gia ít nhất là một câu lạc bộ thể thao danh giá? Ai cần những bộ đồ ăn bằng bạc xa xỉ của hãng Tiffany?

Như vậy, ông Ford, một UAW, sẽ có khuynh hướng chi tiêu nhiều hơn các PAW. Các UAW thường có khuynh hướng "vung tay quá trán", hay chú trọng đến tiêu dùng và xem nhẹ nhiều yếu tố nền tảng cốt lõi của việc tích lũy của cải.

TRÔNG CẬY VÀO AI: TỔ TIÊN HAY CHÍNH MÌNH?

Làm thế nào những người có nền tảng khiêm tốn lại có thể trở thành triệu phú bằng chính đôi tay mình, như hầu hết số triệu

phú Mỹ? Tại sao biết bao nhiêu người có nền tảng kinh tế xã hội tương tự như vậy lại không bao giờ tích lũy nổi, dù chỉ là một số tiền khiêm tốn?

Hầu hết những người đã trở thành triệu phú đều tự tin vào khả năng của mình. Họ không phí thời gian lo lắng xem cha mẹ họ giàu hay không, cũng không tin rằng người giàu lại cứ phải sinh ra trong nhung lụa. Ngược lại, những ai có nền tảng khiêm tốn mà tin rằng chỉ có người giàu mới sinh ra triệu phú thì họ tức là đã sớm tự xác định mình sẽ làng nhàng như vậy suốt đời. Bạn có quan niệm rằng phần lớn các triệu phú đều sinh ra trong "bọc điều" không? Nếu có, bạn hãy cân nhắc những số liệu thống kê liên quan đến các triệu phú Hoa Kỳ mà chương trình nghiên cứu của chúng tôi đã phát hiện:

- Chỉ có 19% số triệu phú nhận được thu nhập dưới bất cứ hình thức nào từ một quỹ tín thác hoặc một tài sản.

- Chưa đến 20% số triệu phú có từ 10% tài sản trở lên là do được thừa kế.

- Hơn một nửa chưa từng được nhận, dù chỉ 1 đô-la, tiền thừa kế.

- Số triệu phú từng được cha mẹ, ông bà hay họ hàng cho từ 10.000 đô-la trở lên chỉ chiếm chưa đến 25%.

- Đến 91% chưa từng được cho, dù chỉ 1 đô-la, quyền sở hữu một công ty gia đình.

- Gần một nửa chưa từng được cha mẹ hay họ hàng hỗ trợ bất cứ khoản học phí nào khi học đại học.

- Chưa đến 10% tin là mình sẽ nhận được tài sản thừa kế.

Như vậy, triển vọng tươi sáng vẫn đang chào đón những ai muốn làm giàu mà không nhờ thừa kế. Kết luận này được khẳng định từ hơn 100 năm trước. Trong cuốn The American Economy (Nền kinh tế Hoa Kỳ), tác giả Stanley Lebergott đã dẫn ra một nghiên cứu được thực hiện năm 1892 với 4.047 triệu phú ở Mỹ. Và trong đó có tới 84% "là những triệu phú tự lập thân, vươn tới đỉnh cao mà không nhờ đến tài sản thừa kế".

Chương 2
CĂN CƠ, CĂN CƠ, CĂN CƠ

Họ sống giản dị hơn nhiều so với khả năng cho phép

Lần đầu tiên chúng tôi tiếp xúc một nhóm người sở hữu khối lượng tài sản có giá trị ít nhất 10 triệu đô-la là theo yêu cầu của một công ty tín thác đầu tư đa quốc gia.

Họ thuê chúng tôi nghiên cứu nhu cầu của những người có giá trị tài sản ròng cao. Và cuộc phỏng vấn đã diễn ra hoàn toàn khác với dự tính của chúng tôi.

Để đảm bảo các vị khách cảm thấy thoải mái trong suốt cuộc phỏng vấn, chúng tôi đã thuê hẳn một căn hộ sang trọng ở khu thượng lưu Manhattan, lại mời hai nhà thiết kế thực đơn có tiếng. Họ đưa ra một thực đơn gồm bốn loại pa-tê và ba loại trứng cá muối. Về đồ uống, họ gợi ý một chai Bordeaux 1970 hảo hạng và một chai vang đỏ Cabernet Sauvignon 1973 tuyệt hảo.

Được củng cố tinh thần bằng một thực đơn lý tưởng đến thế, chúng tôi hăm hở chờ đợi sự xuất hiện của các triệu phú. Có mặt đầu tiên là một người được chúng tôi đặt biệt danh là Ngài Bud. Đã 69 tuổi và là triệu phú "thế hệ thứ nhất", ngài Bud sở hữu một số bất động sản thương mại rất có giá trị ở trung tâm New York và nắm trong tay hai công ty. Nhìn bề ngoài bạn sẽ không đời nào nghĩ rằng tổng giá trị tài sản của ông bỏ xa con số 10 triệu đô-la. Bộ quần áo ông đang mặc cũng thật cũ kỹ, tầm thường.

Tuy nhiên, chúng tôi vẫn muốn làm Ngài Bud cảm thấy rằng chúng tôi hiểu rất rõ khẩu vị của những người có tài sản hàng chục triệu đô-la. Thế là sau khi tự giới thiệu, một người trong chúng tôi lên tiếng hỏi:

- Ngài dùng một ly Bordeaux 1970 nhé?

Ngài Bud nhìn chúng tôi vẻ bối rối và đáp:

- À, tôi thường uống rượu scotch và bia - loại miễn phí và budweiser hơn!

Chúng tôi cố giấu đi sự sửng sốt khi hàm ý trong câu trả lời của vị khách đã quá rõ ràng. Suốt hai giờ đồng hồ phỏng vấn sau đó, chín vị khách còn lại cứ nhấp nhổm trên ghế. Thi thoảng, họ cũng liếc sang chiếc bàn để thức ăn, nhưng không một ai đụng tới món pa-tê hay rượu vang, và chỉ dùng vài chiếc bánh quy giòn.

Vậy thì chỗ đồ ăn thức uống ấy được xử lý như thế nào? Không, chúng tôi không cần đổ đi. Các nhân viên của công ty tín thác ở phòng bên cạnh đã giải quyết gần hết. Tất nhiên, hai tác giả cũng góp một tay! Có vẻ chúng tôi đều là những kẻ sành ăn. Tuy nhiên, không ai trong số chúng tôi có hàng chục triệu đô-la tài sản cả.

NỀN TẢNG ĐỂ LÀM GIÀU

Sau sự việc trên, chúng tôi đã khôn ra nhiều: Khi phỏng vấn các triệu phú, chúng tôi tổ chức một bữa ăn phù hợp hơn với lối sống của họ, gồm cà phê, đồ uống nhẹ, bia, rượu scotch (trong những phiên phỏng vấn buổi chiều) và bánh mì phết bơ. Tất nhiên, chúng tôi cũng trả cho mỗi người từ 100 đến 250 đô-la, và thỉnh thoảng tặng thêm những món quà khích lệ. Nhiều vị khách chọn những con gấu bông to và đắt tiền để về làm quà cho những đứa cháu.

Nhiều người vẫn quen đánh giá người khác dựa vào cách người đó chọn đồ ăn, thức uống, quần áo, đồng hồ, xe cộ... Với họ, những người ưu tú phải có gu tiêu dùng ưu tú. Nhưng việc mua những sản phẩm chứng tỏ sự ưu việt dễ dàng hơn nhiều so với việc thực sự đạt được những thành tựu ưu việt về kinh tế. Dành thời gian và tiền bạc để trau chuốt vẻ ngoài cho thật lộng lẫy, bóng bẩy thường chỉ dẫn đến một kết cục có thể đoán trước: sự nghèo nàn về khả năng tài chính trong tương lai.

Vậy nên, khẩu hiệu phác họa nên tính cách một người giàu có là:

CẦN CƠ - CẦN CƠ - CẦN CƠ

Từ điển Webster định nghĩa căn cơ là "hành vi tiết kiệm hoặc thể hiện sự tiết kiệm khi sử dụng các nguồn lực". Đối lập với căn cơ là lãng phí. Chúng tôi định nghĩa lãng phí là "lối tiêu xài vô độ".

Có thể nói căn cơ là nền móng để làm giàu. Tuy vậy, những kẻ tiêu xài hoang phí lại thường xuyên được chiêu thị và kích động bởi các loại báo chí phổ thông. Chúng tôi liên tục phải vượt qua chướng ngại của những "cơn sốt" truyền thông về các vận động viên thể thao và giới nghệ sĩ. Thật ra thì vài người trong số họ đúng là triệu phú. Nhưng với mức lương 5 triệu đô-la một năm thì giá trị tài sản 1 triệu đô-la không có mấy ý nghĩa. Theo phương trình tính tài sản đã giới thiệu ở trên, nếu một người 30 tuổi có thu nhập 5 triệu đô-la một năm, thì họ cần tích lũy được ít nhất 15 triệu đô- la mới đúng.

Liệu có bao nhiêu vận động viên chơi bóng với mức lương cao ngất ngưởng tích lũy được chừng ấy tài sản?

Nếu căn cứ trên những tin tức truyền thông thì hẳn con số này rất nhỏ. Hầu hết các thần tượng thể thao và giải trí được mô tả là có thói quen tiêu xài hoang phí. Và họ có thể duy trì được lối sống như thế chừng nào còn kiếm được thật nhiều tiền. Về mặt danh nghĩa, họ đúng là triệu phú - có giá trị tài sản ròng tối thiểu 1 triệu đô-la, nhưng nếu nhìn kỹ, họ khó được xếp vào diện những người giàu có đúng nghĩa, tức là những người tích lũy tài sản xuất sắc.

Trên thực tế, có bao nhiêu hộ gia đình ở Mỹ kiếm được 5 triệu đô-la một năm? Đáp án là chỉ khoảng 1/20.000. Hầu hết các triệu phú chưa bao giờ có khoản thu nhập cao đến thế, song họ vô cùng tiết kiệm. Hầu hết họ không phải là triệu phú cho đến khi 50 tuổi, thậm chí hơn. Và chỉ một số rất ít có thể vừa sống trong nhung lụa vừa trở thành triệu phú.

Nhưng lối sống hoang phí lại là "mỏ vàng" của giới truyền thông. Giới trẻ thường bị tiêm nhiễm niềm tin "có tiền thì cứ vung tay" và "không chi tiền tức là không có tiền". Hãy thử dự đoán hiệu suất bạn xem đài của một chương trình truyền hình thực tế về lối sống tiết kiệm của một triệu phú Mỹ điển hình? Kết quả hẳn không cao vì chẳng mấy ai thèm quan tâm đến việc đa số người giàu ở Mỹ đều chăm chỉ làm việc, chi tiêu tiết kiệm và không mang vẻ ngoài bóng bẩy. Người ta hiếm khi giàu lên nhờ trúng số độc đắc, trúng mánh đầu tư hay thắng trong một trò chơi truyền hình. Nhưng những trường hợp may mắn hiếm hoi này lại được báo chí vớ ngay lấy và tung hô rầm rộ.

Nhiều người Mỹ, đặc biệt là những người trong diện tích lũy của cải kém, rất biết cách "xử lý" phần tăng lên trong thu nhập thực có của mình: Họ chi tiêu! Nhu cầu thỏa mãn tức thì của họ rất lớn. Với họ, cuộc đời chỉ như một trò chơi mà kẻ thắng lập tức nhận

được tiền và những món quà trao tận tay. Và khán giả thì hết sức đồng cảm với các thí sinh. Cứ nhìn vào lượng khán giả của những chương trình này mà xem. Người ta thích nhìn ai đó thay mình thắng cuộc và nhận lấy nào là xe mô tô, thuyền, các loại vật dụng, và tiền mặt. Tại sao các trò chơi đó không treo giải thưởng là một suất học bổng cho người thắng cuộc? Bởi vì hầu hết mọi người đều muốn được thỏa mãn tức thì. Họ không muốn đổi một phần thưởng "sờ được bằng tay", giả sử là chiếc xe, lấy nhiều năm miệt mài trong lớp học, cho dù một tấm bằng đại học có thể quy ra giá trị tương đương hàng tá xe.

PHONG CÁCH SỐNG CỦA TRIỆU PHÚ

Vị triệu phú tiếp theo được đề cập đến trong cuốn sách này là ông Johnny Lucas. Đúng hơn, ông là khách mời của một chương trình truyền hình giả tưởng, chuyên về phong cách sống của các triệu phú Mỹ. Sau đây là vài nét sơ lược về vị khách mời của chúng tôi:

"Johnny Lucas năm nay 57 tuổi, đang sống hạnh phúc cùng gia đình. Ông có bằng cử nhân của một trường đại học địa phương và hiện là chủ một công ty nhỏ cung cấp dịch vụ dọn vệ sinh theo hợp đồng. Việc kinh doanh của công ty tiến triển rất tốt. Nhân viên ăn mặc đồng phục được cắt may rất khéo và trên mũ có in phù hiệu công ty.

Trong mắt hàng xóm láng giềng, gia đình ông Lucas có vẻ thuộc tầng lớp trung lưu và không có gì đặc biệt. Thế nhưng, giá trị tài sản ròng của gia đình lại lên đến hơn 2 triệu đô-la. Thực vậy, nếu xét về tài sản, gia đình Johnny được xếp vào nhóm 10% giàu nhất trong toàn bộ số hộ gia đình ở khu vực mà ông sinh sống. Và xét trên quy mô toàn quốc, gia đình này nằm trong nhóm 2% giàu nhất".

Khi được hỏi về đề tài chi tiêu cho phục trang hàng ngày (vấn đề luôn được mọi người quan tâm), ông Lucas đáp:

- Số tiền lớn nhất tôi từng bỏ ra. à, để xem. số tiền lớn nhất tôi từng bỏ ra. gồm mấy bộ tôi mua cho mình và vợ, cùng bốn đứa con. số tiền nhiều nhất mà tôi từng bỏ ra là 399 đô-la. Theo tôi nhớ thì đó là khoản lớn nhất tôi từng tiêu. Đó là một dịp vô cùng đặc biệt: kỷ niệm 25 năm ngày cưới của chúng tôi.

Theo những số liệu khảo sát trên toàn bộ triệu phú trong nghiên cứu của chúng tôi, hơn 50% số triệu phú đồng tình với quan điểm về chi phí trang phục của ông Johnny Lucas. Chỉ có khoảng 1/10

từng trả mức từ 1.000 đô-la trở lên và chỉ có 1/100 từng trả mức từ 2.800 đô-la trở lên.

Cũng cần lưu ý là gần 14% trong số này là những người thừa kế. Điều này dẫn đến tình huống chúng tôi phải tách riêng nhóm người này với những người tự làm giàu trong các cuộc thống kê. Và kết quả là so với các triệu phú được thừa kế, các triệu phú tự lập thân chi tiêu ít hơn đáng kể cho quần áo cũng như những phụ kiện đắt giá. Tính trung bình, số tiền một triệu phú thừa kế chi trả cho trang phục và phụ kiện nhiều gấp đôi so với mức chi trả của một triệu phú tự lập thân.

Vấn đề là tại sao những người giàu có nhất nước Mỹ này lại có thể thoải mái với những khoản chi tiêu khiêm tốn như vậy?

Câu trả lời là họ không có nhu cầu ăn mặc tốn kém. Vị trí của họ trong cơ sở kinh doanh có vai trò đáng kể trong vấn đề này. Đa số triệu phú không bị đòi hỏi phải "thể hiện đẳng cấp" trước khách hàng như các luật sư, bác sĩ. Họ cũng không phải đứng ra phát biểu trước đám đông hoặc trong các hội nghị như các giám đốc điều hành, diễn giả và chính trị gia đầy quyền lực. Họ lại càng không có nhu cầu đánh bóng tên tuổi với báo giới và dư luận. Tuy nhiên, họ cần gây ấn tượng với các cộng sự và nhân viên của mình. Ví dụ rất rõ nét là trường hợp của ông Lucas. Ông không bao giờ để nhân viên có ấn tượng rằng ông đang kiếm được rất nhiều tiền và ông có thể đặt may những bộ quần áo với cái giá hàng nghìn đô-la.

Ngoài ra, chương trình khảo sát của chúng tôi khám phá ra mối quan hệ rất thú vị sau: Cứ mỗi bảy chủ nhân của những bộ đồ có giá 1.000 đô-la thì chỉ có một người là triệu phú, sáu người còn lại có thu nhập hàng năm ở vào khoảng từ 50.000 đến 200.000 đô-la. Nhóm sáu người này là ai? Họ không phải chủ sở hữu mà chỉ là những nhân viên quản lý doanh nghiệp cấp trung, hoặc đảm đương các ngành nghề cần giao tiếp thường xuyên như luật sư, nhân viên bán hàng, nhân viên marketing, bác sĩ,...

Liệu còn cơ hội nào cho chương trình giới thiệu về một triệu phú điển hình của Mỹ mà chúng tôi đề xuất? Johnny Lucas có thể lôi kéo lượng khán giả đã bỏ đi quay lại trước màn hình không?

"Johnny Lucas, một chủ doanh nghiệp giàu có luôn rất đúng giờ. Ông không bao giờ đến muộn trong các buổi họp và hàng ngày đến văn phòng lúc 6 giờ 30 sáng. Làm sao ông ấy đúng giờ được? Chắc là phải nhờ chiếc đồng hồ đeo tay rồi. Liệu đó có phải là một

cái đồng hồ đắt tiền không? Đến đây thì hẳn các bạn cũng có thể đoán được câu trả lời. Và một lần nữa, khán giả lại phải thất vọng. Một nửa số triệu phú tham gia cuộc khảo sát của chúng tôi chưa bỏ ra quá 235 đô-la cho đồng hồ đeo tay. Khoảng 1/10 chưa bao giờ trả quá 47 đô-la, 1/4 đã từng chi 100 đô-la hoặc ít hơn.

Song, bù lại thị hiếu quá bình dân trong việc chọn quần áo và phụ kiện, ông Lucas có một gia tài đáng nể như sau: quyền sở hữu hoàn toàn một ngôi nhà khang trang mà không cần bất kỳ khoản vay thế chấp hay trả góp nào. Và tiền ăn học đại học cho cả bốn đứa con ông đã sẵn sàng ngay từ khi chúng còn chưa bước vào đại học".

Khán giả xem truyền hình sẽ phản ứng thế nào trước những mô tả về sự giàu có của Johnny và những hình ảnh về ông trên ti-vi? Rất có thể họ sẽ bối rối vì trông Johnny chẳng giống hình ảnh một triệu phú mà đa số mọi người hay hình dung. Thứ đến, có thể họ sẽ thấy không thoải mái. Những giá trị gia đình truyền thống của Johnny và kiểu làm việc chăm chỉ, sống có nền nếp, biết hy sinh, chi tiêu tằn tiện cùng thói quen đầu tư hợp lý mà ông tuân thủ có thể khiến khán giả sợ hãi. Điều gì sẽ xảy ra khi bạn đi nói với một người bình thường rằng anh ta cần cắt giảm chi tiêu để tích lũy cho tương lai? Nhiều khả năng anh ta sẽ xem đó như một lời đe dọa nhắm tới lối sống của mình.

Trong khi đó, giới truyền thông không ngớt tập trung vào một tỷ lệ rất nhỏ người giàu đang mua những đôi giày đắt tiền hay vật dụng xa xỉ khác. Chúng ta hãy xem xét một bài báo về Don King, nhân vật bảo trợ các cuộc thi đấu quyền Anh, đã dành ra hai tiếng đồng hồ để đi sắm giày ở Atlanta. Trong suốt thời gian đó, ông ta đã mua 110 đôi của một cửa hàng với tổng số tiền là 64.000 đô-la, đã gồm thuế.

Hãy lưu ý rằng đây chỉ là trường hợp hiếm trong giới triệu phú. Ấy thế nhưng truyền thông đại chúng lại thích tung lên những hành vi mua sắm cá biệt ấy. Kết quả là lớp trẻ được nhồi nhét vào đầu cái ý nghĩ rằng chi tiêu như thế là hành vi bình thường của người giàu, và chúng học được rằng việc vung tiền thả cửa ấy chính là phần thưởng lớn nhất cho việc trở nên giàu có.

Tại sao Johnny Lucas bị phớt lờ trong khi ngài King lại được quan tâm? Vì thói quen tiêu dùng của Johnny quá bình dân và phần thưởng mà ông ta nhận được khó nhìn thấy hơn những thứ ở dạng vật chất.

Vậy thì chắc chỉ có Johhny và những người như ông là ngồi xem một chương trình giả tưởng của chúng tôi thôi. Hẳn nhiên, bởi nó ủng hộ những quan điểm của họ về cuộc sống.

HÀNG THỦ VỮNG VÀNG

Cuộc khảo sát của chúng tôi còn mở rộng sang yếu tố gia đình, và các triệu phú có xu hướng trả lời "Có" với ba câu hỏi sau của chúng tôi:

1. Cha mẹ bạn có chi tiêu rất tiết kiệm không?

2. Bạn có tiết kiệm không?

3. Vợ/chồng của bạn tiết kiệm hơn bạn không?

Trong ba câu trên thì câu hỏi cuối cùng là hết sức quan trọng. Không chỉ những người tích lũy tài sản xuất sắc nhất mới sống căn cơ, mà người bạn đời của họ thậm chí còn căn cơ hơn nữa.

Chúng ta hãy xem xét một gia đình giàu có điển hình. Gần 95% hộ gia đình triệu phú là các cặp đã kết hôn, và trong số này, hầu hết thu nhập là do người đàn ông đóng góp (trong số 70% gia đình thuộc diện này, người đàn ông đóng góp ít nhất 80% thu nhập). Hầu hết họ đều là hàng công dũng mãnh trong trận đấu có tên thu nhập.

Trong thuật ngữ kinh tế, hàng công dũng mãnh ý nói một hộ gia đình có thu nhập cao hơn đáng kể so với mức bình quân (ở Mỹ là 33.000 đô-la). Tuy nhiên, hầu hết những hộ gia đình triệu phú ở Mỹ cũng sở hữu luôn một hàng thủ vững vàng; tức là họ vô cùng tiết kiệm trong vấn đề chi tiêu.

Tuy nhiên, một gia đình thuộc diện đã kết hôn thì dù có kiếm được nhiều tiền và sống tiết kiệm cũng chưa chắc đã tích lũy được giá trị tài sản ròng cao. Hẳn là phải cần một điều gì khác nữa. Và "điều gì khác" đó đã được một triệu phú thuộc thế hệ thứ nhất làm sáng tỏ:

LỜI NGỢI CA NGƯỜI VỢ BIẾT SỐNG CĂN CƠ

Vợ của một triệu phú đã phản ứng thế nào khi được chồng mình đưa cho chỗ cổ phiếu trị giá 8 triệu đô-[a của công ty mà ông vừa cổ phần hóa? Cô đã đáp thế này: "Em rất trân trọng điều này, thực [ỏng đấy!". Rồi cô mỉm cười, vẫn ngồi yên bên chiếc bàn bếp, mải mê cắt phiếu giảm giá 25 xu và 50 xu từ mấy tờ báo. Chẳng có

chuyện gì đủ quan trọng để kéo người phụ nữ ấy ra khỏi công việc quen thuộc mỗi sáng thứ bảy này.

Người chồng kể: "Cô ấy vẫn không thay đổi, y như cái thời mà tất cả tài sản của hai vợ chồng chỉ vỏn vẹn [à cái bàn bếp. Nhờ đó mà giờ đây chúng tôi có thể sống sung túc như thế này. Quãng thời gian chúng tôi mới cưới nhau, chúng tôi đã phải đánh đổi rất nhiều™ hy sinh rất nhiều".

- Tôi không thể thuyết phục vợ mình bỏ ra một đồng nào!

Đa số mọi người sẽ không thể nào giàu lên nếu họ cưới phải một người tiêu tiền như nước. Một gia đình không thể tích lũy làm giàu nếu một trong hai người thích "ném tiền qua cửa sổ". Điều này đặc biệt đúng khi một trong hai người, hoặc cả hai, đang cố gắng đạt được thành công trên thương trường. Hiếm ai có thể vừa duy trì những thói quen chi tiêu hoang phí vừa tích lũy được của cải.

Bạn đang tự hỏi tại sao mình không giàu? Vậy thì bạn thử xem lại cách sống của mình đi! Bạn có hàng thủ đáng tin cậy không? Thu nhập của bạn là 70.000 đô-la, 100.000 đô-la, 200.0 đô-la à? Vậy thì xin chúc mừng, bạn đúng là một hàng công tuyệt vời. Thế thì tại sao bạn vẫn liên tục thất bại trong trận đấu có tên "tích lũy tài sản"?

Hãy nhìn thẳng vào sự thật. Bạn phòng thủ quá tệ phải không? Phần lớn những người có thu nhập cao đều lâm vào tình trạng này, nhưng phần lớn các triệu phú thì không. Các triệu phú giỏi cả công lẫn thủ. Và chính hàng thủ tuyệt vời đã không ít lần cứu họ thoát khỏi những bàn thua trông thấy, giúp họ bảo vệ thành quả tốt hơn hẳn những người chỉ có hàng công giỏi.

Nền tảng của việc tích lũy tài sản là phòng thủ, và sự phòng thủ này nên được củng cố bằng việc dự trù ngân sách và lên kế hoạch.

4 câu hỏi đơn giản

Bạn có muốn trở nên giàu có và giàu có mãi không? Bạn có thể trả lời "có" một cách thẳng thắn và trung thực với bốn câu hỏi đơn giản dưới đây không?

1. Gia đình bạn có chi tiêu dựa trên khoản ngân sách dự trù hàng năm không?

Bạn có lên kế hoạch chi tiêu dựa vào sự thay đổi của tình hình

thực phẩm, quần áo, nhà ở... hàng năm không?

Theo khảo sát của chúng tôi thì cứ 100 triệu phú không dự trù ngân sách thì có khoảng 120 người trả lời "có".

Chúng tôi cũng đoán trước bạn sẽ hỏi gì về những triệu phú không dự trù ngân sách nói trên. Thế làm cách nào mà họ trở thành triệu phú được? Họ kiểm soát chi tiêu như thế nào? Họ tạo nên một môi trường thiếu thốn giả về mặt kinh tế - cho chính bản thân và cả các thành viên khác trong gia đình. Hơn một nửa số triệu phú không dự trù ngân sách sẽ dùng thu nhập để đầu tư trước, còn dư bao nhiêu họ mới dành cho chi tiêu. Nhiều người gọi đây là chiến lược "ưu tiên trả cho mình trước" - một nguyên lý phổ biến để làm giàu, theo đó, bạn nên dành ra một khoản tiền để đầu tư, trả học phí, để dành lúc về hưu hay bất cứ nhu cầu dài hạn nào khác, sau đó mới tính đến những thứ khác. Và thường thì số tiền đó ít nhất là 15% thu nhập thực có hàng năm.

Vậy còn những triệu phú không dự trù ngân sách, cũng chẳng tạo ra môi trường thiếu thốn giả thì sao? Vài người được thừa kế một phần hay toàn bộ tài sản. Số ít khác, chiếm chưa đến 20% số triệu phú, kiếm được nhiều tiền đến nỗi ở một chừng mực nào đó, họ có thể ăn tiêu bằng thu nhập đó mà giá trị tài sản ròng vẫn giữ ở mức bảy con số. Nói cách khác, hàng công mạnh đến độ bất thường của họ đủ sức để bù đắp cho hàng thủ yếu kém. Nhưng sẽ thế nào nếu bạn kiếm được 2 triệu đô-la một năm và có giá trị tài sản ròng là 1 triệu đô-la? Về lý thuyết, bạn là triệu phú. Nhưng về tính hiệu quả, bạn đang nằm trong danh sách những kẻ tích lũy tài sản kém. Nhiều khả năng sự giàu có của bạn chỉ mang tính tạm bợ. Ở đây phảng phất hình dáng của những nhân vật mà hàng ngày bạn vẫn thấy trên mặt báo. Giới truyền thông vốn yêu cái tính đồng bóng của bản thân họ lẫn tình hình tài chính của họ.

Báo chí liệu có quan tâm đến ngôi nhà 140.000 đô-la hay chiếc xe hơi bình dân đã bốn năm tuổi của bà Rule - một nữ triệu phú xuất thân từ ngành đấu giá chứ? Ai muốn xem bà ngồi ở bàn bếp tới ba tối mỗi tuần để cặm cụi tổng hợp tình hình ngân sách của gia đình? Có gì vui trong việc cộng cộng trừ trừ và quyết toán ngân sách? Bạn có nghĩ mình sẽ hồi hộp quan sát người phụ nữ này tính toán và phân bổ thu nhập năm tới cho hàng tá danh mục cần chi tiêu không? Bạn sẽ nán lại bao lâu để xem bà tỉ mẩn hoàn thành kế hoạch phân bổ ngân sách của mình? Chà, những việc này cũng chẳng vui vẻ gì với bà ấy đâu. Nhưng bà biết sẽ có nhiều điều tồi tệ hơn thế một khi bà không hoạch định ngân sách cẩn thận, chẳng hạn như suốt đời sẽ không thể nghỉ hưu và không

bao giờ tự chủ được về mặt kinh tế. Việc dự trù ngân sách sẽ dễ chịu hơn nhiều nếu bạn mường tượng ra những lợi ích dài hạn của nó.

2. Bạn có biết chính xác mỗi năm gia đình mình chi bao nhiêu cho thực phẩm, quần áo, nhà ở... không?

Gần 2/3 số triệu phú tham gia khảo sát (62,4%) trả lời "có" với câu hỏi này. Nhưng đối với thành phần thu nhập cao mà không phải là triệu phú, con số này chỉ khoảng 35%. Nhiều người trong diện thu nhập cao nhưng giá trị tài sản ròng thấp hoàn toàn không biết mỗi năm mình chi bao nhiêu cho những mục như thực phẩm sử dụng tại nhà, chi phí ăn uống bên ngoài, nước uống, quà cáp cho các dịp sinh nhật và lễ đặc biệt, rồi quần áo cho các thành viên trong gia đình, phí trông trẻ, khoản chi tiêu tín dụng, các đóng góp từ thiện, phí tư vấn tài chính, phí tham gia câu lạc bộ, xe cộ và các chi phí liên quan, học phí, du lịch và nghỉ dưỡng, chi phí điện nước, bảo hiểm.

Chú ý rằng ở trên, chúng tôi không tính đến các khoản vay thế chấp phải trả. Thường thì những người thu nhập cao hay có giá trị tài sản ròng thấp tham gia khảo sát đều lấy làm tự hào về việc đã tiết kiệm được bao nhiêu tiền thuế thông qua khoản khấu trừ tiền vay mua nhà. Tất nhiên đa số các triệu phú chưa trả hết tiền vay mua nhà cũng tận dụng điều khoản này. Nhưng họ còn tính cả những danh mục chi tiêu khác trong gia đình. Hãy hỏi những người thu nhập cao nhưng giá trị tài sản ròng thấp về mục tiêu của họ. Mục tiêu quan trọng mà họ thường nêu ra là "giảm thiểu tối đa gánh nặng thuế"; và họ sử dụng khoản khấu trừ tiền vay mua nhà như một cách để đạt được điều này. Vậy tại sao những người này không tính toán đến các khoản chi tiêu khác trong gia đình? Đơn giản là vì họ chẳng nhìn thấy bất cứ lợi ích nào trong việc đó cả. Đối với họ, phần lớn các khoản chi tiêu khác trong gia đình đều không được khấu trừ trong lúc tính toán thu nhập chịu thuế.

Nhưng giới triệu phú lại có quan điểm khác. Mục tiêu của họ là trở thành người độc lập về tài chính và họ hiểu rằng việc dự trù ngân sách, trong đó tính đến cả những khoản chi tiêu nhỏ nhất trong gia đình, có liên quan trực tiếp đến việc đạt được mục tiêu trên. Và việc lập bảng biểu cụ thể sẽ giúp họ kiểm soát tiêu dùng, đồng thời hạn chế được xác suất phân bổ quá nhiều tiền vào những danh mục hàng hóa và dịch vụ không thực sự quan trọng.

Bên cạnh đó, các triệu phú cũng lập kế hoạch cho mọi khoản chi

tiêu của công ty mình, và ngược lại, hệ thống kế toán doanh nghiệp hoàn toàn có thể áp dụng cho việc chi tiêu trong gia đình. Đây chính là lợi thế của việc là một chủ công ty tự doanh.

Bà Rule là một triệu phú căn cơ điển hình và bà muốn trước sinh nhật 65 của mình, bà sẽ không còn bất cứ lo lắng nào về tài chính. Vì thế, mỗi lần lên bảng biểu, bà đều tự nhủ mình đang từng bước giảm bớt nỗi sợ hãi là không thể nghỉ hưu. Bà không hề lo ngại về tương lai tài chính của mình, bởi mặc dù thu nhập hàng năm của bà chỉ là 90.000 đô-la nhưng giá trị tài sản ròng của bà lại lớn gấp 20 con số đó. Và bà kiểm soát được tình hình chi tiêu của gia đình mình.

Ngược lại, Robert và Judy lại cảm thấy sợ hãi. Mà cũng đúng thôi. Cặp vợ chồng này kiếm được 200.000 đô-la mỗi năm, tức là gấp hơn hai lần so với bà Rule. Tuy nhiên, cũng giống rất nhiều cặp vợ chồng thu nhập cao ngày nay, tài sản của họ chỉ bằng một góc nhỏ của bà Rule. Rõ ràng nhu cầu chi tiêu đang kiểm soát họ chứ không phải ngược lại.

3. Bạn có xác định rõ mục tiêu hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, hàng năm và trọn đời của mình không?

Câu hỏi này xuất phát từ một người có giá trị tài sản ròng hàng chục triệu đô-la mà chúng tôi phỏng vấn cách đây khá lâu. Ông ấy nói với chúng tôi rằng ông bắt đầu mở một công ty bán buôn thực phẩm từ khi mới 9 tuổi. Ông chưa học hết phổ thông, nhưng cũng có được giấy chứng nhận tốt nghiệp có hiệu lực tương đương. Chúng tôi đề nghị ông giải thích về việc mặc dù học hành dở dang nhưng khối lượng tài sản mà ông tích lũy được giờ đây đã vượt xa 10 triệu đô-la. Và ông trả lời như sau:

“Lúc nào tôi cũng hướng đến một mục tiêu nhất định. Tôi lập ra danh sách rõ ràng các mục tiêu hàng ngày, mục tiêu hàng tuần, mục tiêu hàng tháng, mục tiêu hàng năm và mục tiêu trọn đời. Tôi luôn nói với các nhân viên của mình là sống phải có mục tiêu”.

Bà Rule là người sống có mục tiêu. Và hầu hết các triệu phú khác cũng vậy.

Trên thực tế, bà Rule dự định để lại các khoản tiền ăn học cho tất cả các cháu nội ngoại của mình. Bà cũng muốn tận hưởng cuộc sống, kể cả bây giờ lẫn sau khi về hưu. Bà muốn có sự an toàn về mặt tài chính. Về tiền bạc, mục tiêu của bà là tích lũy được 5 triệu đô-la. Và quan trọng hơn cả là bà biết hàng năm mình cần dành ra

bao nhiêu để hoàn thành mục tiêu đó.

Nhưng bà có hạnh phúc không? Đó là thắc mắc mà chúng tôi thường xuyên đặt ra đối với những triệu phú tiết kiệm. Có, bà hạnh phúc. Bà được đảm bảo về mặt tài chính. Bà hài lòng khi là một phần của cả đại gia đình gắn bó, yêu thương nhau. Đối với bà, gia đình là tất cả. Cuộc sống và những mục tiêu của bà Rule rất đơn giản. Bà không cần đến một chuyên viên tư vấn kiểm toán cao cấp thay mình lập ra các mục tiêu, dù đúng là bà vẫn hỏi xin lời khuyên của anh ta trong các nhu cầu chi tiêu của gia đình và công ty.

Nhưng Robert và Judy, cặp vợ chồng thu nhập cao mà giá trị tài sản ròng thấp của chúng ta, thì thực sự rất cần một nhà tư vấn tài chính sắc sảo để giúp họ thay đổi tư duy trong vấn đề tài chính, thay đổi tình trạng gia đình từ hỗn loạn và chi tiêu vô độ sang có kế hoạch, hướng đến những mục tiêu rõ ràng, với ngân sách được hoạch định cụ thể và có khả năng kiểm soát.

Khi ấy liệu họ có hạnh phúc không? Chúng tôi không biết, nhưng chúng tôi có thể cam đoan với bạn rằng:

Những người độc lập về tài chính thì hạnh phúc hơn những người có cùng nhóm thu nhập và độ tuổi, nhưng tình hình tài chính lúc nào cũng bấp bênh.

Rõ ràng là hạnh phúc bắt nguồn từ sự thịnh vượng tài chính. Dường như người độc lập về mặt tài chính rất giỏi hình dung những lợi ích tương lai của việc xác định mục tiêu.

Chẳng hạn, bà Rule đã mường tượng thấy cảnh các cháu nội ngoại của mình tốt nghiệp đại học. Bà "trông thấy" sự thành công của chúng khi bước vào đời. Bà chưa bao giờ nghĩ mình bị phụ thuộc vào người khác về tài chính, kể cả khi chẳng may sau này bà đau yếu đi chăng nữa. Phần lớn các triệu phú khác cũng đặt ra những mục tiêu tương tự như bà.

4. Bạn có dành nhiều thời gian để lập kế hoạch cho tình hình tài chính tương lai của mình không?

Cứ 100 triệu phú trả lời "không" thì có tới 192 triệu phú trả lời "có". Một lần nữa, đa số những người trả lời "không" lại thuộc diện thu nhập cao nhưng tài sản tích lũy tương đối thấp, hoặc là người được thừa kế toàn bộ hay phần lớn tài sản, hoặc người giàu có nhưng lớn tuổi và đã về hưu.

Những người như bà Rule tự gọi mình là "chuyên gia lên kế hoạch" và danh hiệu này thật chính xác. Trung bình mỗi tháng, các triệu phú dành khoảng thời gian đáng kể cho việc nghiên cứu và lập kế hoạch cho các quyết định đầu tư trong tương lai, cũng như kiểm soát các dự án đầu tư hiện tại. (Thời lượng dành cho việc lập kế hoạch và quản lý tài chính sẽ được thảo luận chi tiết ở Chương 3).

Vậy còn những người không phải triệu phú? Họ dành bao nhiêu thời gian để lập kế hoạch và quản lý? Rất ít, và ít hơn rất nhiều so với các triệu phú. Mặc dù các triệu phú có kinh nghiệm dày dạn hơn trong việc quyết định đầu tư, nhưng để nỗ lực trở thành nhà đầu tư hiệu quả hơn nữa, họ lại dành ra nhiều thời gian hơn so với những người không phải triệu phú.

Đây là một trong những lý do chính giải thích tại sao các triệu phú duy trì được tình hình tài chính ổn định của mình.

Ngoài ra, lợi thế là chủ doanh nghiệp của các triệu phú chắc chắn tạo cho họ nhiều sự tự do hơn những người đi làm thuê. Họ có thể phát triển thói quen đầu tư cá nhân nhờ vào những hiểu biết trong kinh doanh, đồng thời có thể lựa chọn lĩnh vực kinh doanh và lĩnh vực muốn tìm hiểu. Thường thì những người làm thuê không có được cái quyền xa xỉ ấy. Nhưng ngay trong số những người thực sự am hiểu về các cơ hội đầu tư xuất sắc, vẫn có nhiều người không tận dụng được sự hiểu biết này. Chúng ta hãy xem xét một số ví dụ:

• Willis, một chuyên gia kinh doanh kiếm được rất nhiều tiền, đã tư vấn cho Wal-Mart hơn 10 năm nay. Suốt thời gian này, tốc độ tăng trưởng và giá trị của Wal-Mart tăng lên chóng mặt. Với thu nhập hàng năm lên đến sáu con số, liệu Willis đã mua bao nhiêu cổ phần của tập đoàn bán lẻ này? Không một cổ phần nào. Vâng, không hề mua, mặc dù ông đã trực tiếp làm việc và hiểu rất rõ về thành công của khách hàng, và bản thân ông hàng năm kiếm tới hàng triệu đô-la tại đây. Nhưng trong suốt mười năm qua, cứ hai năm ông lại mua một chiếc xe nhập khẩu đắt tiền.

• Petersen là giám đốc marketing trong lĩnh vực công nghệ cao. Thu nhập của Petersen rất cao, nhưng anh ta chưa bao giờ đầu tư một đồng nào vào Microsoft hay bất cứ công ty công nghệ đang tăng trưởng nào khác. Chưa bao giờ, bất chấp việc anh ta rất am hiểu về các công ty trong ngành công nghiệp này.

• Một chủ doanh nghiệp in ấn có khách hàng là một công ty sản

xuất nước giải khát hàng đầu. Hàng năm, công ty này đem lại cho anh ta hàng triệu đô-la lợi nhuận. Nhưng anh ta đã đầu tư bao nhiêu tiền vào cổ phiếu của khách hàng này? Không xu nào hết.

Những người được nói đến trong cả ba trường hợp trên đều có thu nhập cao hơn các nhân vật triệu phú mà chúng tôi đề cập trong cuốn sách này. Nhưng không một ai là triệu phú. Thực vậy, Petersen không đầu tư vào cổ phiếu và nói chung không bao giờ dành ra một phần thu nhập nào để đầu tư. Nhưng anh ta lại sống trong một căn nhà trị giá 400.000 đô-la nằm trong một khu phố mà hầu hết là những người hoạt động trong cùng lĩnh vực công nghệ cao - những người đội chiếc mũ rất lớn và có trang trại rộng mênh mông, nhưng chẳng có con bò nào cả.

CHÂN DUNG MỘT UAW ĐIỂN HÌNH

Điều gì đã thúc đẩy Theodore "Teddy" J. Friend? Tại sao anh lại làm việc chăm chỉ? Tại sao anh nhất định phải kiếm nhiều tiền? Tại sao anh lại chi tiêu nhiều? Teddy sẽ nói với bạn rằng đó là vì anh ta thích cạnh tranh. Nhưng gần như chuyên viên kinh doanh có thu nhập cao nào cũng vậy cả. Do đó, tính ganh đua không phải lý do quan trọng nhất để giải thích cho hành vi của anh.

Khi Teddy còn nhỏ, gia đình anh thuộc diện nghèo nhất ở một khu toàn dân lao động. Ngôi nhà lụp xụp của gia đình anh được ghép từ gỗ xẻ và đủ thứ phế liệu khác. Mãi đến khi Teddy vào trung học, cha anh vẫn tự cắt tóc cho anh để tiết kiệm tiền.

Trường cấp ba công lập mà anh theo học có rất nhiều thành phần học sinh với những hoàn cảnh kinh tế xã hội khác nhau. Nhiều bạn thuộc tầng lớp thượng lưu và những chiếc xe hơi xinh đẹp của họ luôn đậu chật kín bãi đỗ xe. Friend mê mẩn ngắm nhìn những chiếc xe ấy. Suốt thời cấp ba, gia đình anh chỉ có độc một chiếc xe hơi, là chiếc Ford cũ mèm mà cha anh mua lại khi nó đã được mười năm tuổi.

Suốt những năm tháng phổ thông, Friend đã tự hứa với mình rằng một ngày nào đó anh sẽ sống sung túc hơn cha mẹ mình. Trong đầu anh, "sung túc hơn" tức là có một ngôi nhà thật đẹp trong khu dành cho giới thượng lưu, những bộ quần áo hàng hiệu cho tất cả mọi người trong gia đình, những chiếc xe đẳng cấp cao, rồi thẻ hội viên các câu lạc bộ danh tiếng, và những món đồ mua từ các cửa hàng sang trọng nhất. Friend nhận ra rằng "sung túc hơn" có thể đạt được bằng cách tìm được một vị trí lương cao và làm việc cật lực.

Song, anh ta chưa bao giờ đặt mục tiêu "sung túc hơn" bên cạnh việc tích lũy tài sản. Một lần nữa, "sung túc hơn" lại có nghĩa là thể hiện rằng thu nhập của mình rất cao thông qua việc trưng ra những món đồ thật đắt tiền. Teddy chưa bao giờ ngẫm nghĩ về những lợi ích của việc xây dựng một danh mục đầu tư. Anh xem thu nhập cao là cách để vượt qua nỗi mặc cảm về địa vị xã hội thấp kém. Muốn có thu nhập cao thì phải lao động chăm chỉ. Vì thế nên "thu nhập từ lợi nhuận đầu tư" không tồn tại trong vốn từ của Teddy.

Cha mẹ anh Friend cũng rất lúng túng trong việc tiết kiệm "phòng khi trái gió trở trời". Kế hoạch tài chính của họ vô cùng đơn giản: có tiền thì tiêu, hết thì thôi. Khi cần mua thứ gì đó, chẳng hạn như một cái máy giặt hay sửa mái nhà, họ mới dành dụm số tiền đó. Nhưng họ cũng mua rất nhiều thứ bằng cách vay trả góp. Họ chưa từng nắm giữ một loại cổ phiếu hay trái phiếu nào. Họ cũng chưa bao giờ dành ra một khoản thu nhập để đầu tư. Họ không hiểu mà cũng chẳng tin vào thị trường chứng khoán. Gia tài của cặp vợ chồng này chỉ vỏn vẹn khoản lương hưu nho nhỏ và giá trị căn nhà hết sức khiêm tốn mà họ đang ở.

Giờ đây, con trai của họ cần bù đắp cho quá khứ nghèo khó và sự khiếm khuyết về học vấn của mình. Friend chưa từng tốt nghiệp đại học. Đến tận bây giờ, anh vẫn cảm thấy áp lực phải vượt qua những ai đã tốt nghiệp đại học mà anh xem là đối thủ cạnh tranh. Anh ấy sẽ nói với bạn rằng anh thích ăn mặc đẹp hơn, lái xe sang hơn, ở nhà rộng hơn, và, nhìn chung, tận hưởng đời sống cao hơn tất cả những "học sinh nhà giàu" có mặt trong lãnh địa của mình.

Friend quả là người tiêu dùng sành điệu. Anh có hai chiếc thuyền, một ca nô và sáu xe hơi (hai cái đi thuê, bốn cái khác mua trả góp). Điều thú vị là trong gia đình anh chỉ có ba người biết lái xe! Anh là thành viên của hai câu lạc bộ thể thao ngoài trời và đeo một chiếc đồng hồ có giá hơn 5.000 đô-la. Quần áo anh mặc được mua từ những cửa hàng sang trọng nhất. Anh cũng "sở hữu" cả một biệt thự nghỉ mát.

Năm ngoái, thu nhập của anh Friend là xấp xỉ 221.000 đô-la. Ở độ tuổi 48, giá trị tài sản mà đáng ra anh ta nên có là bao nhiêu? Theo phương trình tính tài sản của chúng tôi thì giá trị tài sản ròng của anh ta nên là 1.060.800 đô-la (tài sản kỳ vọng = 1/10 độ tuổi x tổng thu nhập hàng năm). Thế nhưng giá trị thực anh ta có là bao nhiêu? Chưa đến 1/4 con số kỳ vọng.

Làm sao giá trị tài sản ròng của anh Friend lại khiêm tốn đến vậy?

Câu trả lời nằm ở cách suy nghĩ của Friend. Việc tích lũy tài sản không phải là động cơ thúc đẩy anh ta. Friend tin chắc rằng nếu xuất thân giàu có thì hẳn anh đã không trở thành một cỗ máy kiếm tiền như bây giờ, bởi người xuất thân giàu có hầu như không có nhiều động cơ để "sống sung túc hơn" như anh.

Và như thế, Friend đã tìm ra một cách để duy trì và thậm chí là tăng cường ý chí làm việc tích cực hơn nữa. Anh ta nhận thấy rằng sợ hãi là nhân tố thúc đẩy tuyệt vời. Vì thế, anh tăng cường chi tiêu bằng các khoản tín dụng. Nợ nần tăng lên đẩy nỗi sợ hãi quá hạn trả nợ tăng theo. Và chính nỗi sợ nợ nần mỗi lúc một cao này sẽ kích thích anh ta làm việc hăng say hơn, cật lực hơn. Với anh ta, một ngôi nhà to đẹp là lời nhắc nhở về khoản tiền vay mua nhà và yêu cầu làm việc xuất sắc.

Song, không phải đối với sản phẩm và dịch vụ nào anh Friend cũng chi tiêu rộng rãi. Thử hỏi Friend xem anh ta dành bao nhiêu cho dịch vụ tư vấn tài chính. Về khoản này, anh ta rất nhạy cảm với giá cả. Ví dụ, tiêu chuẩn đầu tiên để anh ta lựa chọn là mức phí mà nhà tư vấn đó đưa ra, chứ không phải thành tích và uy tín của người đó. Friend luôn tin rằng chất lượng dịch vụ mà các nhà tư vấn tài chính cung cấp là như nhau, chỉ mức phí dịch vụ là khác nhau. Chính vì thế, anh ta chọn người đưa ra phí thấp nhất (trong khi đa số các triệu phú lại cho rằng trong vấn đề tư vấn tài chính thì "tiền nào, của nấy" - bạn luôn nhận lại thứ tương xứng với mức giá bạn trả).

Anh Friend dành rất nhiều thời gian để làm việc, nhưng lại không ngừng lo lắng rằng mình sẽ mất đi cái mà anh ta gọi là ưu thế cạnh tranh. Anh ta lo rằng một ngày nào đó, nhu cầu phải thể hiện mình tốt hơn những đứa trẻ nhà giàu cùng đám bạn đã tốt nghiệp đại học sẽ mờ nhạt đi. Anh ta luôn tự nhắc mình về xuất thân thấp kém và việc không có được tấm bằng đại học. Anh ta luôn tự dằn vặt bản thân. Anh ta tự thấy mình có dòng dõi thấp kém hơn so với những người đã tốt nghiệp đại học hết sức tự tin mà anh ta muốn ganh đua kia. Anh ta thường tự hỏi làm thế nào mà họ có thể hạnh phúc đến vậy khi mà thành tích làm việc của họ không có gì đặc biệt.

Anh Friend chưa bao giờ thực sự thỏa mãn với cuộc sống của mình. Anh sở hữu rất nhiều thứ sang trọng, đắt tiền nhưng lại dành quá nhiều thời gian để làm việc, đến nỗi không còn thời gian để tận hưởng chúng. Anh cũng chẳng có thời gian dành cho gia đình. Hàng ngày, anh rời nhà trước bình minh và trở về sau giờ ăn tối.

Bạn có muốn trở thành một người như Friend không?

Phong cách sống của anh ta hấp dẫn nhiều người, nhưng nếu thực sự hiểu động cơ làm việc của anh ta, có thể họ sẽ đánh giá khác đi. Friend bị ám ảnh bởi của cải vật chất. Anh ta làm việc vì những thứ đó. Động cơ của anh ta, tâm trí của anh ta chỉ dồn vào những biểu tượng của sự thành công về mặt kinh tế. Anh ta thường xuyên có nhu cầu phải thuyết phục người khác rằng mình rất thành công. Nhưng anh ta lại chưa bao giờ thuyết phục được chính mình. Về bản chất, anh ta làm việc, anh ta kiếm tiền, và anh ta hy sinh chỉ để gây ấn tượng với người khác.

Những điều trên thường hiện hữu trong quá trình tư duy của nhiều người thuộc diện tích lũy tài sản kém. Các UAW luôn luôn để những yếu tố khác quyết định đời sống tài chính của mình. Và điều thú vị là những yếu tố, hay các nhóm tham chiếu mà họ chọn chỉ là sản phẩm của trí tưởng tượng chứ không có thực. Nếu cũng bị thúc đẩy bởi những yếu tố đó thì có lẽ bạn nên cân nhắc đến một lối sống khác. Và bạn nên xác định lại hướng đi cho mình.

Nhưng không phải ai xuất thân khiêm tốn mà có thu nhập cao cũng tất yếu trở thành UAW. Không phải ai rồi cũng đi theo con đường của anh Friend. Trong mặc cảm "thiếu hụt về học vấn và hoàn cảnh xã hội" của anh Friend, có một nguyên nhân cơ bản khiến anh ta trở thành một UAW: cha mẹ đã dạy anh ta lối sống của một UAW. Dù thu nhập khiêm tốn nhưng họ vẫn không biết sống tiết kiệm. Họ chi xài gần hết số tiền kiếm được. Họ là những chuyên gia trong việc tiêu tán của cải. Họ nghĩ đến việc chi tiêu ngay cả khi chưa nhận được đồng tiền. Ngay cả khoản tiền hoàn thuế thu nhập cũng được họ lên kế hoạch tiêu xài từ trước đó rất lâu.

Hành vi tiêu dùng của cha mẹ đã tác động đến quan điểm tài chính của Friend khi họ không ngừng gửi cho anh ta thông điệp:

Người ta kiếm tiền là để tiêu tiền.

Khi con cần tiêu nhiều hơn, tức là con cần kiếm nhiều hơn.

Cha mẹ của Friend là những UAW điển hình và anh ta đã được "đào tạo" rất tốt. Anh ta kiếm được nhiều tiền hơn cha mẹ mình nhưng anh ta vẫn là UAW. Bản thân mức thu nhập cao đó cũng là hệ quả từ lối sống này. Cha anh thường bảo anh tìm một công việc lương cao cốt để Friend có thể mua được những thứ đắt tiền hơn. Thông điệp của cha Friend rất rõ ràng: Để mua được một ngôi nhà

đẹp, xe hơi sang trọng và quần áo đắt tiền, người ta phải có thu nhập thật cao. Chưa bao giờ Friend nghĩ đến giá trị của việc để dành tiền đầu tư. Tiền làm ra là để tiêu.

Friend và cha mẹ anh ta chưa bao giờ coi trọng những lợi ích của việc tích lũy tài sản thông qua đầu tư. Friend nói đi nói lại với chúng tôi rằng anh ta "không cách gì để dành được". Anh ta không có tiền để đầu tư, dù thu nhập của anh ta cao gấp sáu lần mức bình quân của các hộ gia đình ở Mỹ, và khoản tiền học phí mỗi năm ở trường tư và trường đại học của các con anh ta đã cao hơn số tiền bình quân mà một hộ gia đình kiếm được trong cả một năm. Anh ta có cả một bộ sưu tập xe hơi trị giá tới hơn 130.000 đô-la và quần áo của anh ta có giá 1.200 đô-la mỗi bộ.

Cha mẹ của Friend không hiểu mà cũng chẳng đánh giá cao hoạt động đầu tư. Friend biện hộ rằng cha mẹ anh ta chỉ có tài sản khiêm tốn nên không có tiền để đầu tư. Chúng ta hãy cùng phân tích lý do này.

Cha mẹ anh ta hút ba gói thuốc mỗi ngày. Vậy cả đời mình, họ đã hút bao nhiêu gói? Một năm có 365 ngày. Tức là họ hút xấp xỉ 1.095 gói mỗi năm. Họ đã hút thuốc khoảng 46 năm. Tức là trong 46 năm, họ hút hết 50.370 gói thuốc. Số tiền mà cặp vợ chồng này bỏ ra để mua ngần ấy thuốc lá là bao nhiêu? Xấp xỉ 33.190 đô-la _ nhiều hơn cả tiền mua căn nhà! Họ chưa bao giờ nghĩ đến tổng chi phí cho thuốc lá. Họ chỉ thấy rằng giá mỗi gói thuốc chẳng đáng bao nhiêu. Nhưng những khoản chi nhỏ qua thời gian sẽ trở thành một khoản lớn. Cũng như việc đầu tư định kỳ những khoản tiền nhỏ qua thời gian sẽ trở thành một khoản đầu tư lớn.

Nếu gia đình Friend dùng số tiền mua thuốc lá ấy đầu tư vào thị trường chứng khoán thì khoản đầu tư ấy có thể lên đến gần 100.000 đô-la. Còn nếu họ dùng số tiền mua thuốc lá ấy để mua cổ phần của một công ty thuốc lá thì, như Philip Morris chẳng hạn, rồi dùng cổ tức nhận được để tiếp tục mua thêm cổ phần và duy trì nó trong suốt 46 năm thì ở tuổi 64, cặp vợ chồng ấy sẽ có một danh mục đầu tư chứng khoán thuốc lá trị giá hơn 2 triệu đô-la!

Thế nhưng, họ không bao giờ tưởng tượng được rằng chỉ cần một thay đổi nhỏ, họ sẽ có thể tích lũy thành một gia tài lớn như vậy.

Chỉ riêng một sự thay đổi này trong hành vi tiêu dùng cũng có thể đưa gia đình Friend vào diện triệu phú. Đáng lẽ họ có thể đứng trong nhóm PAW chỉ với khoản thu nhập khiêm tốn của mình. Có lẽ họ đã sống khác đi nếu ai đó dạy họ về "toán học làm giàu".

Nhưng không ai nói về điều kỳ diệu đó. Vì thế nên chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi họ thất bại trong việc dạy bảo con trai họ về lợi ích của sự tích lũy tài sản và đầu tư.

Nhưng cũng phải ghi nhận rằng họ đã dạy Friend không hút thuốc. Cha Friend nói với anh ta rằng: "Đừng bao giờ đưa một điếu thuốc nào lên miệng. Cha đã bị nghiện. Và cha không thể cai được". Và con trai ông đã làm theo lời khuyên đó.

Loại bỏ thói quen UAW

Friend biết rõ hơn ai hết rằng trong trường hợp thất nghiệp, anh ta chỉ có thể duy trì lối sống đó trong vòng một năm thôi. Chẳng trách mà anh ta làm việc cật lực như thế và mặc dù đã gần 50 tuổi nhưng anh ta vẫn chưa dám nghĩ đến chuyện về hưu. Tuy vậy, tình hình vẫn chưa phải đã tuyệt vọng. Friend vẫn có thể tích lũy tài sản được.

Chúng tôi tin là sẽ có ích khi nói cho các UAW biết sự thật trần trụi này: "Bạn thân mến, tài sản của bạn giờ mới chỉ bằng chưa được một nửa con số kỳ vọng của những người có cùng thu nhập và độ tuổi với bạn". Chắc chắn những thông tin như thế này có thể kích động những UAW vốn có sẵn tính cạnh tranh. Hẳn họ sẽ tức tối khi biết được rằng giá trị tài sản ròng của họ chỉ nằm ở nhóm một phần tư thấp nhất trong số những người có cùng thu nhập và độ tuổi.

Vậy làm sao một người có thể thay đổi khi mà đã trên hai chục năm họ quen hành xử như một UAW?

Trước hết, họ phải thực sự muốn thay đổi. Thứ hai, có thể họ sẽ cần đến sự giúp đỡ chuyên môn. Tốt nhất là họ nên tìm một nhà tư vấn tài chính để lập kế hoạch giúp họ. Trong kịch bản lạc quan nhất, nhà tư vấn sẽ thực sự kiểm soát được hành vi mua sắm của khách hàng. Ban đầu, vị chuyên gia này tiến hành rà soát những thói quen tiêu dùng của khách hàng trong hai năm gần nhất rồi phân loại và lập bảng biểu cho từng thói quen, sau đó anh ta sẽ tư vấn cho khách hàng của mình. Vị khách sẽ bị đưa vào chương trình cắt giảm triệt để, tức là tất cả các thói quen tiêu dùng đều sẽ được cắt giảm tối thiểu là 15% trong một hoặc hai năm tiếp theo. Hết thời gian này lại tiếp tục cắt giảm thêm. Trong một số trường hợp, nhà tư vấn thậm chí còn giữ luôn cuốn sổ ngân phiếu của khách hàng, tự mình viết và thanh toán mọi tờ ngân phiếu đó. "Chính sách thắt lưng buộc bụng" không phải là thứ dễ chịu với hầu hết các UAW, nhưng đôi khi đây là cách duy nhất để giải quyết

vấn đề.

DANH MỤC TIÊU DÙNG TỐI ƯU

Tính trung bình, tổng thu nhập thực có hàng năm của các triệu phú trong khảo sát của chúng tôi chiếm chưa đến 7% tài sản của họ. Điều này nghĩa là chỉ có chưa đầy 7% tài sản bị chi phối bởi một loại thuế thu nhập nào đó. Vì thế, triệu phú và những ai có khả năng gia nhập danh sách người giàu trong tương lai đều tuân thủ triệt để nguyên tắc quan trọng dưới đây:

Để làm giàu, hãy tối thiểu hóa thu nhập (chịu thuế) thực có và tối đa hóa thu nhập trên sổ sách (khoản tài sản tăng thêm không làm phát sinh dòng tiền mặt)

Đối với hầu hết các hộ gia đình, thuế thu nhập là khoản chi hàng năm lớn nhất. Đây là thuế đánh trên thu nhập, không phải trên tài sản, cũng không phải trên phần tăng thêm của tài sản nếu phần tăng thêm này không được thực hóa, tức là không tạo ra dòng tiền.

Tuy nhiên, nhiều hộ gia đình có thu nhập cao lại đang nghèo về tài sản. Một trong những lý do là họ tối đa hóa thu nhập thực có của mình, thường là để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng cao. Trung bình hàng năm, một hộ gia đình ở Mỹ thực hóa khoảng 35.000 đô-la đến 40.000 đô-la, tương đương với gần 90% tổng tài sản của hộ đó. Như vậy có nghĩa là tiền thuế thu nhập mà họ phải trả lớn hơn 10% tài sản. Trong khi đó, những triệu phú mà chúng tôi khảo sát chỉ phải nộp thuế thu nhập nhiều hơn 2% tài sản một chút. Đây là một trong những lý do vì sao họ luôn duy trì được sự độc lập về mặt tài chính.

SHARON VÀ BARBARA

Sharon là một chuyên gia chăm sóc sức khỏe có thu nhập cao. Gần đây, cô hỏi chúng tôi: "Tại sao thu nhập của tôi cao như vậy mà tài sản tôi tích lũy được lại quá ít?".

Năm ngoái, tổng thu nhập hàng năm mà gia đình Sharon đã thực hóa là xấp xỉ 220.000 đô-la, nằm trong khoảng 1% hộ gia đình có thu nhập thực cao nhất nước Mỹ, song tài sản ròng của cô chỉ khoảng 370.000 đô-la. Trong khi thu nhập của Sharon cao hơn 99% những hộ gia đình khác ở Mỹ thì giá trị tài sản ròng của cô lại thấp hơn nhiều so với mức đáng lẽ cô nên có. Theo phương trình tính tài sản (giá trị tài sản ròng kỳ vọng = 1/10 số tuổi x thu nhập), ở tuổi 51 và thu nhập 220.0 đô-la của Sharon, cô nên có tài

sản trị giá khoảng 1.122.0 đô-la.

Nhưng Sharon tích lũy được quá ít tài sản so với mức bình quân như vậy là do thu nhập thực có, hay thu nhập chịu thuế, của cô quá cao. Năm ngoái, cô đã trả 69.440 đô-la tiền thuế trong tổng thu nhập 220.000 đô-la, tương đương 18,8% tổng tài sản. Có lẽ bất cứ PAW nào cũng sẽ nói: "Sharon, cô không thể giàu lên được. Thu nhập của cô quá cao".

Chúng tôi tin rằng trung bình một người cùng độ tuổi và thu nhập như Sharon chỉ trả khoản thuế tương đương 6,2% tài sản. Do đó, khoản thuế mà Sharon phải trả, tính theo phần trăm tài sản, cao hơn gấp ba lần mức trung bình.

Dưới một góc nhìn khác, thu nhập thực có hàng năm của Sharon bằng 59,5% tổng giá trị tài sản ròng (370.000 đô-la).

Vậy thì làm sao cô có thể hy vọng trở nên thực sự giàu có khi hàng năm, tới 60% tài sản của cô bị truy thu thuế thu nhập? Trung bình một người có cùng độ tuổi và thu nhập như Sharon chỉ thực hóa một khoản thu nhập hàng năm tương đương 19,6% tài sản mình có. Tức là cứ 5 đô-la giá trị tài sản ròng của anh ta thì chỉ có 1 đô-la phải chịu thuế thu nhập.

Vậy còn những người có tài sản tích lũy trên trung bình? Bao nhiêu phần trăm trong giá trị tài sản ròng của họ bị đánh thuế? Barbara là một thành viên điển hình danh sách PAW. Thu nhập thực có hàng năm của cô cũng ngang với Sharon, là 220.000 đô-la. Tuy nhiên, giá trị tài sản ròng của Barbara đạt xấp xỉ 3.550.000 đô-la. Điều này có nghĩa là chỉ 6,2% tài sản của cô phải chịu thuế thu nhập. Tiền thuế thu nhập mà Barbara phải nộp tương đương 2% tài sản của cô. Trong khi đó, Sharon phải trả một khoản thuế thu nhập bằng tới 18,8% tài sản của mình, tức là cao hơn gấp chín lần Barbara.

Trung bình, phần thu nhập chịu thuế của một triệu phú Mỹ chiếm chưa tới 10% giá trị tài sản ròng mà anh ta sở hữu. Và như thế, mặc dù có tài sản khá lớn và hàng năm vẫn tiếp tục tăng lên đáng kể, một triệu phú điển hình của Mỹ vẫn có thể không dư dả tiền mặt. Thay vào đó, họ tập trung vào các tài sản đầu tư. Cụ thể, hơn 20% trong thu nhập thực có hàng năm của Barbara được đầu tư vào những tài sản tài chính có giá trị tăng dần mà không tạo ra thu nhập bằng tiền. Ngược lại, Sharon chỉ đầu tư chưa đến 3% thu nhập thực có của mình. Phần lớn tài sản tài chính của cô đều nằm ở dạng có thể chuyển thành tiền mặt.

Vì lẽ đó, tình trạng tài chính của Sharon tương đối nguy hiểm. Là trụ cột kinh tế của gia đình mà thu nhập từ đầu tư không đáng kể, vậy điều gì sẽ xảy ra nếu cô bị mất việc? Ngày nay, những công việc với mức lương tối thiểu 200.000 đô-la một năm không phải dễ kiếm.

Ngược lại, Barbara sở hữu một công ty với hơn 1.600 khách hàng, tức là 1.600 nguồn thu nhập. Tình trạng của cô an toàn hơn của Sharon rất nhiều. Sharon không thể sống sót quá 6 tháng nếu mất đi nguồn thu nhập. Nhưng Barbara thì vẫn có thể sống thoải mái trong 20 năm hoặc lâu hơn. Thực ra thì ngay từ bây giờ, Barbara đã có thể nghỉ hưu và hưởng thụ cuộc sống với nguồn thu nhập từ các tài sản tài chính đang có.

Barbara, một người tích lũy tài sản xuất sắc, chỉ là một trong số hơn 3,5 triệu hộ gia đình triệu phú trên khắp nước Mỹ ngày nay. Và hơn 90% những người này có giá trị tài sản ròng từ 1 triệu đô-la đến 10 triệu đô-la. Vậy những người giàu này so với những người siêu giàu thì thế nào? Các số liệu cho thấy người có giá trị tài sản ròng càng lớn thì càng giỏi trong việc tối thiểu hóa phần thu nhập chịu thuế của mình. Thực ra, chính vì là bậc thầy trong việc này nên những người siêu giàu mới trở nên siêu giàu như vậy.

Tỷ phú Ross Perot là ví dụ hoàn hảo về cách mà những người siêu giàu giữ vững tình trạng giàu có của mình, thậm chí làm cho tài sản của họ tăng lên qua từng năm.

Tờ báo Atlanta Journal-Constitution từng đúc kết như sau:

Perot tối thiểu hóa tiền thuế phải trả bằng cách đầu tư rất nhiều vào chứng khoán đô thị miễn thuế, bất động sản tránh thuế và cổ phiếu có lãi không tạo ra dòng tiền.

Điều đặc biệt thú vị ở đây là tỷ lệ phần trăm thuế phải nộp so với thu nhập của Perot (8,5%) thấp hơn mức trung bình 12,9% của các hộ gia đình ở Mỹ. Tính về tài sản tích lũy được, Perot là người siêu giàu, nhưng ông lại có tỷ lệ thuế phải trả trên mỗi đô-la tăng thêm thấp hơn người bình thường.

Và ấn tượng hơn cả: tỷ lệ nộp thuế tính trên tổng tài sản của Perot thuộc loại vô cùng thấp. Trung bình, tỷ lệ nộp thuế thu nhập tính trên giá trị tài sản của một hộ gia đình Mỹ là 11,6%. Với Perot, tỷ lệ này là 0,8%. Tính ra, tỷ lệ nộp thuế trên giá trị tài sản ròng của một hộ gia đình Mỹ cao hơn 14,5 lần so với Perot.

Hầu hết các triệu phú đều đo lường sự thành công của mình bằng

giá trị tài sản ròng, chứ không phải bằng thu nhập. Để tích lũy của cải, thu nhập không phải là vấn đề quá to tát. Một khi bạn đã nằm trong diện có thu nhập cao phải đóng thuế, giả sử 100.000 đô-la hoặc 200.000 đô-la, việc bạn kiếm được thêm bao nhiêu tiền sẽ không quan trọng bằng việc bạn làm được gì với số tiền đã có.

Thách thức cho cơ quan thuế

C. Eugene Steuerle, trợ lý của Phòng Phân tích Thuế thuộc Bộ Tài chính Hoa Kỳ, một học giả và nhà nghiên cứu tài năng, cũng đặt ra câu hỏi như chúng tôi: Mối quan hệ giữa thu nhập và tài sản là gì?

Và anh đã phát hiện ra: Các triệu phú thường tích lũy được một lượng của cải đáng kể bằng cách tối thiểu hóa khoản thu nhập chịu thuế và tối đa hóa phần thu nhập không chịu thuế.

Steuerle so sánh bản kê khai thuế thu nhập của những người sở hữu nhiều tài sản nhất khi họ còn sống với bản kê khai tài sản mà nhân viên thi hành di chúc của họ thực hiện sau khi người đó qua đời. Anh nghiên cứu một mẫu thống kê trên quy mô quốc gia đối với phiếu kê khai thuế tài sản. Sau đó, anh so sánh từng tờ khai này với lần lượt những tờ kê khai tài sản của họ trong những năm trước đó. Tại sao lại phải đối chiếu nhiều như vậy? Steuerle muốn nghiên cứu mối tương quan giữa thu nhập thực có được báo cáo trong tờ khai thuế thu nhập với giá trị tài sản ròng trên thực tế của từng chủ thể trong mẫu, trong đó đặc biệt chú ý đến mối quan hệ giữa thu nhập từ hoạt động đầu tư với giá trị thị trường thực tế của chúng.

Sau đây là một số kết luận của Steuerle:

• Thu nhập từ những tài sản dạng doanh nghiệp nhỏ (ít cổ đông) chỉ chiếm 1,15% giá trị của tài sản đó. Lưu ý rằng ngay cả phần trăm ít ỏi này cũng có khả năng tăng lên, bởi người thừa kế và người có trách nhiệm thực thi di chúc thường đưa ra kết quả thẩm định dè dặt để hưởng lợi từ thuế tài sản.

• Tổng thu nhập thực có từ toàn bộ tài sản, lương bổng và thu nhập chỉ chiếm 3,66% giá trị của toàn bộ tài sản.

Những kết quả trên cho thấy, giả sử một chủ doanh nghiệp có khối tài sản trị giá 2 triệu đô-la, thì thu nhập thực có hàng năm của anh ta chỉ là 73.200 đô-la (3,66%). Ngày nay, bạn có thể sống được với 73.200 đô-la mà vẫn dành ra ít nhất 15% số đó để đầu tư mỗi năm hay không? Không, quả là không dễ. Nhưng bị phụ

thuộc về tài chính thì cũng không thoải mái chút nào.

Sự độc lập về tài chính

Có lần, chúng tôi hỏi một giám đốc doanh nghiệp tên Rodney, người có thu nhập cao nhưng giá trị tài sản ròng thấp, một câu đơn giản như sau:

Tại sao ông không bao giờ tham gia vào kế hoạch mua cổ phiếu được hưởng lợi về thuế của công ty mình?

Vị giám đốc này được cấp trên đề nghị tham gia kế hoạch mua cổ phiếu bù trừ của công ty. Hàng năm, ông ta có thể mua một số lượng cổ phần của công ty tương đương với 6% thu nhập của mình, như vậy sẽ làm giảm thu nhập chịu thuế của ông ta. Bên cạnh đó, công ty cũng sẽ bù trừ giá trị cổ phiếu của công ty mà Rodney đã mua vào một số phần trăm nhất định trong thu nhập ông ta nhận được.

Đáng tiếc là Rodney trả lời rằng mình không đủ khả năng để tham gia chương trình này. Có vẻ như toàn bộ thu nhập của ông ta đã dành để trả khoản vay mua nhà 4.200 đô-la hàng tháng, tiền thuê hai chiếc xe, học phí cho các con, phí tham gia các câu lạc bộ, một ngôi nhà nghỉ mát đang cần sửa chữa, và các loại thuế khác.

Thế nhưng ông Rodney luôn mong muốn có một nền tảng tài chính độc lập. Nhưng cũng như hầu hết các UAW khác, trong vấn đề này, ông ta đã không thực tế - ông ta đã "bán" mất sự độc lập về tài chính của mình. Sẽ tốt hơn nhiều nếu ông ta được hưởng đầy đủ những lợi ích về thuế kể từ lúc bắt đầu vào công ty. Và có thể bây giờ ông ta đã là triệu phú rồi. Nhưng thay vào đó, ông ta lại vướng vào vòng luẩn quẩn kiếm tiền-tiêu tiền bất tận.

Chúng tôi đã phỏng vấn không biết bao nhiêu người thu nhập cao mà giá trị tài sản ròng lại thấp. Đôi khi chúng tôi rất nản, đặc biệt là khi gặp phải người lớn tuổi. Bạn thấy thế nào nếu gặp một bác sĩ chuyên khoa tim 67 tuổi, và người này:

Không có kế hoạch tích lũy để nghỉ hưu?

Và dù cả đời ông ấy kiếm được hàng triệu đô-la, nhưng tổng giá trị tài sản của ông ấy còn chưa đến 300.000 đô-la. Chẳng trách nào ông ấy phải thốt lên những câu kiểu:

Đến bao giờ tôi mới được nghỉ hưu đây?

Bên cạnh đó, những cuộc phỏng vấn mà chúng tôi thực hiện với các bà vợ góa của các UAW cũng cung cấp nhiều thông tin lý thú không kém. Nhiều trường hợp, người vợ cả đời chỉ ở nhà lo việc nội trợ. Thường thì chồng của bà ta, một người thuộc diện thu nhập cao nhưng tài sản thấp, có mức bảo hiểm thấp, hoặc không hề mua bảo hiểm nhân thọ.

Chồng tôi luôn nói đừng lo gì về tiền bạc...

Nhưng giờ thì tôi biết làm gì đây?

Quả là không vui vẻ chút nào. Tại sao những người học rộng biết nhiều, thu nhập cao ngất, lại bị hụt hẫng về tiền bạc như thế? Bởi vì những hiểu biết của họ không được quy đổi thành sự độc lập về tài chính, vốn đòi hỏi phải làm việc có kế hoạch, sống có kỷ luật và phải biết hy sinh một số nhu cầu trước mắt.

Nếu mục tiêu của bạn là trở nên độc lập về tài chính thì bạn nên chấp nhận hy sinh thói quen tiêu dùng ngay hôm nay để đổi lấy sự yên tâm trong tương lai. Mỗi đồng bạn kiếm được để tiêu xài đều bị cắt xén bởi... nhân viên thuế. Chẳng hạn, để mua một chiếc du thuyền giá 68.000 đô-la thì có lẽ bạn phải kiếm được 100.000 đô-la mới đủ (trừ hao các khoản thuế thu nhập, thuế trước bạ và các loại thuế đánh vào hành vi tiêu dùng khác). Chính vì lẽ này mà chỉ một số ít triệu phú sắm du thuyền. Bạn có định sống dựa vào một chiếc du thuyền sau khi về hưu không? Hay bạn thích sống dựa vào 3 triệu đô-la tiền lương hưu hơn? Bạn có thể đạt được cả hai mục tiêu đó không?

Chương 3
THỜI GIAN, CÔNG SỨC VÀ TIỀN BẠC

Họ phân bố thời gian, sức lực và tiền bạc của mình theo những cách thức hiệu quả có lợi cho việc tích lũy của cải chính hiệu quả là một trong những yếu tố quan trọng đối với việc tích lũy tài sản. Lý do rất đơn giản: Những người đã trở nên giàu có đều biết cách phân bố thời gian, sức lực và tiền bạc của mình theo những cách thức phù hợp với mục đích gia tăng giá trị tài sản ròng. Mặc dù cả PAW lẫn UAW đều đặt ra những mục tiêu tương tự nhau là trở nên giàu có, nhưng khi nói đến lượng thời gian mà họ thực sự dành để theo đuổi mục tiêu này thì hành động của hai nhóm lại hoàn toàn khác nhau.

So với một UAW thì mỗi tháng, lượng thời gian một PAW dành cho việc lên kế hoạch đầu tư tài chính nhiều gấp đôi.

Có một mối tương quan mật thiết giữa việc lập kế hoạch đầu tư và việc tích lũy tài sản. Các UAW thường bỏ ra ít thời gian hơn các PAW trong việc tham vấn các chuyên viên đầu tư, tìm kiếm nguồn kế toán chất lượng cao, luật sư và các cố vấn tài chính, cũng như tham gia các hội thảo về hoạch định đầu tư. Ngược lại, các PAW lại tốn ít thời gian hơn để ngồi băn khoăn về tình hình kinh tế của mình. Ngoài ra, chúng tôi cũng nhận thấy các vấn đề mà UAW thường lo nghĩ nhiều hơn các PAW là:

• không đủ giàu để nghỉ hưu một cách an nhàn, thoải mái;

• không bao giờ tích lũy được một khối tài sản đáng kể.

Những mối lo nghĩ này đúng là rất thiết thực, song vấn đề là thời lượng các UAW đổ vào đề tài này thường chỉ là buồn phiền, than

thở và chán nản. Họ ít khi chịu đứng dậy làm điều gì đó cụ thể, tích cực nhằm thay đổi thói quen tiêu xài quá nhiều và đầu tư quá ít.

GIỚI TRÍ THỨC THƯỜNG LÀ PAW HAY UAW?

Trí thức thường là những chuyên gia tài năng và có tay nghề cao, và thu nhập trung bình hàng năm của một người, bác sĩ chẳng hạn, là hơn 300.000 đô-la. Thế nhưng, mặc dù thu nhập cao nhưng đa số họ lại có khối lượng tài sản tích lũy tương đối thấp. Nguyên nhân là do họ chi tiêu rất nhiều, song đầu tư không bao nhiêu. Nghiên cứu của chúng tôi chỉ ra rằng giới y khoa nói chung không có thói quen tích lũy tài sản. Trên thực tế, trong tất cả những nghề nghiệp thu nhập cao thì khuynh hướng tiết kiệm tài sản của các bác sĩ là rất thấp. Và tỷ lệ PAW : UAW trong nghề bác sĩ là 1 : 2, tức là cứ một bác sĩ là PAW thì lại có đến hai bác sĩ là UAW.

Vậy, vấn đề nằm ở đâu?

Phần lớn nằm ở lối mòn trong quan niệm xã hội.

Nhiều người nói với chúng tôi rằng bạn có thể "trông mặt mà bắt hình dong", tức là người ta trông chờ những bác sĩ, luật sư, chuyên viên kế toán... bằng cấp cao sẽ phải thể hiện một lối sống tương xứng với năng lực chuyên môn của mình. Bạn đánh giá những chuyên gia mà mình thường tiếp xúc như thế nào? Quá nhiều người hay đánh giá họ qua những yếu tố bên ngoài. Họ sẽ được "điểm cộng" nếu mặc quần áo đắt tiền, lái xe hơi xa xỉ và sống trong khu dân cư cao cấp. Người ta mặc định rằng một người sống trong căn nhà giản dị và đi một chiếc xe bình dân đã ba năm tuổi thì rất có khả năng chuyên môn của anh ta chỉ thuộc loại xoàng, thậm chí là kém cỏi, bất tài. Rất, rất hiếm ai đánh giá năng lực của những người họ chọn hợp tác bằng những tiêu chí về giá trị tài sản ròng. Nhiều người đã nói với chúng tôi rằng họ buộc phải "tỏ ra thành đạt" theo cách đó để thuyết phục khách hàng của mình tin rằng đúng là họ thành đạt.

Tất nhiên, bao giờ cũng có ngoại lệ, nhưng có thể nói những người dành nhiều năm ở trường đại học có xu hướng chi tiêu nhiều hơn so với những người có trình độ học vấn thấp hơn. Đã thành quy luật, tổng chi tiêu trong gia đình trí thức luôn cao hơn mặt bằng chung.

Còn yếu tố nào giải thích cho việc có quá nhiều trí thức nằm trong danh sách UAW nữa? Nghiên cứu của chúng tôi chỉ ra rằng nhìn

chung họ không ích kỷ. Tính trung bình, phần trăm thu nhập đóng góp cho những mục tiêu tốt đẹp của họ cao hơn so với những người kiếm được nhiều tiền khác. Họ cũng ít khi được hưởng thừa kế từ cha mẹ. Những anh chị em trong nhà có trình độ học vấn thấp hơn họ mới chính là người thường nhận được phần thừa kế lớn hơn. Trong một số trường hợp, cha mẹ còn yêu cầu họ "giúp đỡ các anh chị em kém may mắn hơn mình".

Một chi tiết đáng lưu ý nữa là giới trí thức thường dành rất nhiều thời gian để làm việc, trung bình khoảng 8 đến 10 tiếng một ngày, do đó hầu hết thời gian, sức lực và trí tuệ của họ đều dành cho công việc. Do vậy, họ có xu hướng bỏ bê tình hình kinh tế của mình. Một số người thấy rằng làm việc vất vả sẽ đem lại thu nhập cao, và khi đó họ cũng chẳng cần phải lập ngân sách cho gia đình làm gì. Một số người còn hỏi vặn, tại sao họ phải lãng phí thời gian cho việc lập kế hoạch chi tiêu và đầu tư, trong khi họ kiếm được nhiều tiền. Nhiều UAW có thu nhập cao cũng đồng tình như vậy.

Tuy nhiên, các PAW thường cảm thấy ngược lại. Với họ, tiền bạc là một nguồn lực không nên hoang phí. Họ biết rằng lập kế hoạch, lên ngân sách và sống tiết kiệm là những việc cần làm để tích lũy của cải, dù thu nhập của họ rất cao. Mặc dù kiếm được nhiều tiền nhưng họ vẫn phải giữ mức sống thấp hơn khả năng cho phép để có thể trở nên độc lập về tài chính khi đến tuổi nghỉ hưu. Họ hiểu rằng nếu không độc lập về tài chính, họ sẽ còn mất thêm nhiều thời gian lẫn sức lực để lo lắng về tương lai của mình.

PHƯƠNG PHÁP MUA XE HƠI

Lấy ví dụ về bác sĩ South - một UAW điển hình. Thời gian ông dành để chuẩn bị ngân sách cho gia đình rất ít, và thời gian để hoạch định tương lai tài chính cho bản thân còn ít hơn nữa. Nhưng ông lại có rất nhiều phương án khi đụng đến vấn đề mua sắm xe cộ.

Thời gian một người dành cho việc mua những thứ xa xỉ như xe hơi và quần áo tỉ lệ nghịch với thời gian họ dành cho việc hoạch định tương lai tài chính của mình.

Những UAW kiếm được nhiều tiền như bác sĩ South sử dụng một phần thu nhập đáng kể của mình để mua xe hơi và quần áo đắt tiền. Nhưng "chi phí ẩn" của chúng còn lớn hơn nhiều. Các khoản mua sắm kiểu này cần phải được lên kế hoạch rõ ràng. Phải có thời gian để mua sắm, rồi thời gian để chăm chút cho những thứ đồ xa xỉ ấy nữa. Thời gian, công sức và tiền bạc là những nguồn lực có

hạn, ngay cả với người có thu nhập cao. Nghiên cứu của chúng tôi chỉ ra rằng thậm chí những người kiếm được nhiều tiền nhất cũng phải chấp nhận quy luật được-mất.

Ngược lại, bác sĩ North - một PAW điển hình - lại dành thời gian rảnh rỗi của mình cho những hoạt động mà ông ta hy vọng sẽ giúp tài sản của mình tăng lên, chẳng hạn như nghiên cứu và lên kế hoạch cho các chiến lược đầu tư tương lai, quản lý các thương vụ đầu tư hiện tại...

Các UAW như bác sĩ South làm việc cật lực để duy trì và nâng cao mức sống vốn đã cao của họ. Những UAW thu nhập cao, trong đó có bác sĩ South, thường xuyên lạm chi khoản thu nhập tới sáu con số của mình. Vậy nên để cân bằng giữa nhu cầu duy trì mức sống cao với thu nhập có hạn, nhiều người chọn cách... tích cực mặc cả khi mua sắm.

Phương pháp của ông South

Hầu hết các UAW như bác sĩ South đều là những chuyên gia trả giá; nhờ vậy, nhìn bề ngoài thì họ có vẻ là những người hết sức căn cơ, tằn tiện. Và bản thân những UAW cũng luôn dùng thói quen mặc cả này như một chiếc khiên bảo vệ họ trước sự chỉ trích về hành vi tiêu dùng quá mức của mình.

Như trường hợp cụ thể của bác sĩ South, ông trả hơn 65.0 đô-la cho một chiếc xe hơi thể thao nhập khẩu đời mới nhất và tin rằng đó là một giá hời bởi giá đó "sát với giá của nhà phân phối". Nhưng cái giá mà ông phải trả cho vụ mua bán được gọi là hời này là bao nhiêu nếu xét về mặt thời gian và công sức? Hầu hết những người có thu nhập cao, bất kể là PAW hay UAW, đều làm việc hơn 40 tiếng một tuần. Do đó, quỹ thời gian còn lại của tuần sẽ được phân bổ theo những cách thức phù hợp với mục tiêu của từng người.

Các UAW thu nhập cao thường dành ra không biết bao nhiêu tiếng đồng hồ để nghiên cứu các loại thị trường, trừ thị trường đầu tư tài chính hay tiết kiệm. Họ có thể cho bạn biết tên các nhà phân phối xe hơi nổi tiếng nhất, nhưng không phải tên những cố vấn đầu tư giỏi nhất. Họ có thể cho bạn biết đủ thứ mẹo vặt mua sắm và tiêu xài, nhưng họ không thể nói với bạn cách thức tiến hành đầu tư. Họ có thể kể vanh vách kiểu dáng, giá cả và tình trạng còn hàng hay hết của hàng chục hãng bán lẻ xe hơi khác nhau, thế nhưng họ lại biết rất ít hoặc chẳng biết gì về giá trị của các mã cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

Để ví dụ, chúng ta hãy so sánh những hoạt động mua sắm xe hơi gần đây của bác sĩ South và của một triệu phú điển hình. Tính trung bình, một triệu phú Mỹ điển hình áp dụng khoảng bốn đến năm kỹ thuật mặc cả đơn giản khi mua một chiếc xe. Còn bác sĩ South thì khác. Ông vận dụng tới ít nhất là chín mánh khóe và chiến lược mặc cả để thương lượng với các nhà phân phối.

Sau khi đã nắm trong tay đầy đủ mọi thông tin về các nhà phân phối, ông sẽ quyết định kiểu dáng và mẫu xe mà mình mua, cùng các phụ kiện đi kèm. Tiếp đó, ông dốc toàn lực sử dụng thông tin mình có để thương lượng giá cả. Quá trình lùng giá này tốn của ông đến hàng mấy tháng trời. Khi công đoạn này hoàn tất, ông tiến hành thương lượng nghiêm túc với một nhà phân phối, cùng lúc liên hệ tất cả những nhà phân phối khác (trong danh sách dài dằng dặc của mình) và yêu cầu họ chào giá. Ông sẵn sàng mua một chiếc Porsche từ một hãng chào giá thấp ở thành phố khác. Những hãng tự nhận mình là định hướng theo giá thấp sẽ lọt vào danh sách rút ngắn của bác sĩ South. Các hãng khác bị loại khỏi tầm ngắm.

Ông South sẽ liên lạc lại với tất cả những nhà phân phối bán giá thấp vào thời điểm cuối tháng. Sở dĩ ông làm như vậy là vì ông cho rằng lúc đó các nhà phân phối "có hạn mức bán hàng và giấy nợ phải thanh toán". Ông đề nghị những nhà phân phối này đưa ra "mức giá sau cùng". Trong lần mua xe gần đây nhất, phải mất hết một ngày cuối cùng của tháng và hàng trăm cuộc điện thoại, ông ấy mới chấp nhận mua của một nhà phân phối ở thành phố khác.

Trong việc mua xe hơi, bác sĩ South đúng là "tham bát, bỏ mâm". Tuy nhiên, ông lại tự huyễn hoặc rằng mình là khách hàng thận trọng. Nói gì thì nói, ông cũng đã bỏ ra quá nhiều thời gian và công sức để lùng mua được chiếc xe có vẻ sát giá hoặc đúng giá của nhà phân phối. Vấn đề là giá của nhà phân phối vẫn quá cao; họ hiểu các loại đối tượng khách hàng của mình để có phương thức đối phó hợp lý. Vậy nên, xét cả về công sức lẫn tiền bạc, bác sĩ South chẳng tiết kiệm được chút nào, nếu không nói là cả hai nguồn lực này đều bị thâm hụt nghiêm trọng - tốn quá nhiều thời gian cho một chiếc xe quá đắt tiền.

Chắc chắn là việc mua xe xa xỉ có tác động mạnh mẽ lên khả năng tích lũy tài sản. Trong năm diễn ra cuộc phỏng vấn với chúng tôi, bác sĩ South đã bỏ ra cả thảy hơn 70.000 đô-la cho chiếc xe mới nhất của ông, bao gồm cả thuế và bảo hiểm. Thế nhưng cùng năm đó, ông dành ra chừng 5.700 đô-la cho kế hoạch lương hưu. Nói

cách khác, cứ 125 đô-la thu nhập thì chỉ có 1 đô-la được dành dụm cho lúc về hưu. Cả thời gian mà bác sĩ South bỏ ra để tìm chiếc xe rẻ nhất cũng không tương xứng. Theo chúng tôi ước tính, ông phải mất hơn 60 tiếng đồng hồ để nghiên cứu, thương lượng rồi mới mua được chiếc xe, trong khi người ta chỉ cần rất ít thời gian và công sức để lập kế hoạch lương hưu. Hành động thực tế của ông ta đã hoàn toàn đi ngược lại mong muốn làm giàu của chính mình. Có lẽ điều đó giải thích cho việc ông đã mất một khoản tiền đáng kể sau những vụ đầu tư khinh suất. Thì cũng đúng thôi, đầu tư mà không bỏ thời gian tìm hiểu thấu đáo tất yếu sẽ dẫn đến những thua lỗ nặng nề.

Phương pháp của ông North

Bác sĩ North không phải là người sành về xe cộ, mặc dù vậy khi đưa ra những quyết định mua sắm, ông rất nhạy cảm với giá cả. Chúng tôi đã hỏi ông về vụ mua xe gần đây nhất. Ông tự hào thông báo với chúng tôi rằng vụ mua xe gần nhất của ông là cách đây. sáu năm, và đó là một chiếc Mercedes- Benz 300 đã qua ba năm sử dụng.

Bác sĩ North rất hài lòng với chiếc xe của mình vì giá rẻ mà lại tiết kiệm nhiên liệu - "Nó là xe chạy dầu diesel", mà dòng xe diesel của hãng Mercedes thì vốn nổi tiếng là bền.

Chúng ta hãy cùng tham khảo quá trình tìm mua xe của ông. Trước hết, ông xác định mục tiêu: cần thay cái xe cũ đã hai mươi tuổi. Ông hiểu rõ xu hướng biến động giá: nhiều dòng xe xa xỉ của châu Âu sẽ sụt giá chỉ trong vòng ba năm sau khi mua. Vậy nên ông có thể tiết kiệm được một khoản đáng kể nếu mua một chiếc Mercedes-Benz cũ đã qua ba năm sử dụng.

Ông chứng thực sự suy đoán này bằng cách xác định giá bán lẻ ban đầu của dòng xe mà mình quan tâm. Muốn biết điều này thì chỉ cần ghé qua một hãng phân phối trong thành phố là xong. Sau đó, bác sĩ North quyết định rằng một chiếc xe đã qua ba năm sử dụng sẽ là lựa chọn tốt nhất. Ông gọi cho một số nhà phân phối và cho họ biết ý định của mình. Đồng thời, ông cũng xem qua vài quảng cáo trên báo. Cuối cùng, ông chọn một mẫu xe tiết kiệm nhiên liệu do một nhà phân phối trong thành phố giới thiệu.

Phương pháp mua xe của bác sĩ North chỉ mất có vài giờ. Đối lập hẳn với cả một chiến dịch của bác sĩ South - một quy trình tốn ít nhất là 60 giờ đồng hồ. Và, lẽ dĩ nhiên, bác sĩ North thích lái chiếc xe của mình suốt một thời gian dài. Tính trung bình thì ông dành

chưa đến một tiếng mỗi năm cho việc mua xe cộ. Còn bác sĩ South thích mua xe mới hàng năm. Do đó, năm nào ông cũng mất 60 giờ đồng hồ để tìm xe.

CÁC MỤC TIÊU TÀI CHÍNH: NÓI VÀ LÀM

Nhiều PAW và UAW thu nhập cao có chung các mục tiêu liên quan đến việc tích lũy của cải. Ví dụ, hơn 3/4 số người trong cả hai nhóm cùng đề ra những mục tiêu sau đây:

• Trở nên giàu có trước khi về hưu;

• Gia tăng tài sản;

• Trở nên giàu có thông qua việc gia tăng giá trị vốn;

• Vừa tích lũy vốn vừa bảo toàn giá trị tài sản sẵn có.

Nhưng một loạt mục tiêu rành mạch như thế không nhất thiết đồng nghĩa với việc người lập ra chúng cam kết sẽ hoàn thành. Ai chẳng muốn giàu có, nhưng phần lớn trong chúng ta lại không dành đủ thời gian, công sức và tiền bạc cần thiết để tìm kiếm thêm cơ hội hiện thực hóa mục tiêu đó.

Phân bổ thời gian

Phần lớn các PAW đều đồng ý với các nhận định sau, trong khi phần lớn các UAW thì không:

• Tôi dành nhiều thời gian để lên kế hoạch cho tương lai tài chính của mình.

• Tôi thường xuyên có đủ thời gian để quản lý các thương vụ đầu tư một cách đúng đắn.

• Khi phân bổ thời gian, tôi đặt vấn đề quản lý tài sản của mình lên trước những hoạt động khác.

Ngược lại, các UAW có xu hướng đồng tình với những tuyên bố sau:

• Tôi không có thời gian để nghĩ đến việc đầu tư.

• Đơn giản là tôi quá bận, không thể dành nhiều thời gian cho các vấn đề tài chính của mình được.

Qua đó chúng ta thấy lượng thời gian mà các PAW và UAW dành

cho việc lập kế hoạch đầu tư trong thực tế rất khác nhau.

Lập kế hoạch là thói quen thường thấy ở những người có khuynh hướng tích lũy tài sản rõ rệt. Lập kế hoạch và tích lũy tài sản có liên quan mật thiết với nhau, ngay cả đối với những nhà đầu tư có thu nhập khiêm tốn. Sau khi nghiên cứu về giới nhà giàu, chúng tôi còn phát hiện ra một điều thú vị hơn nữa liên quan đến lý do vì sao nhiều kế hoạch đầu tư hoặc bỏ luôn bước này thường cảm thấy như các đối tượng tham gia khảo sát dưới đây:

• Chuyện đấy vô vọng thôi...

• Tôi không tài nào có đủ thời gian để thực hiện kế hoạch đó.

• Chúng tôi chưa bao giờ làm ra quá nhiều tiền... Nhưng càng kiếm được nhiều tiền hơn bao nhiêu thì chúng tôi càng thấy như mình tích lũy được ít đi bấy nhiêu.

• Công việc đã chiếm hết thời gian của chúng tôi rồi.

• Tôi không có hai mươi tiếng một tuần để lãng phí tiền của mình vào trò đầu tư may rủi.

Chúng tôi nhận thấy những PAW có thu nhập bậc trung dành 8,4 tiếng đồng hồ mỗi tháng và khoảng 100,8 tiếng mỗi năm để lập kế hoạch đầu tư. Một năm có 8.760 tiếng, tức là các PAW dành xấp xỉ 1,2% trong quỹ thời gian của họ cho việc hoạch định đầu tư.

Còn các UAW, bình quân họ dành 4,6 tiếng mỗi tháng và khoảng 55,2 tiếng mỗi năm để lập kế hoạch đầu tư. Nói cách khác, tính bình quân mỗi tháng, số giờ mà PAW bỏ ra để lập kế hoạch nhiều hơn 83% so với UAW. Các UAW chỉ dành 1/160 quỹ thời gian của mình cho kế hoạch đầu tư, trong khi con số này của các PAW là 1/87.

Liệu các UAW có thể tự động trở thành các PAW chỉ bằng cách tăng gấp đôi số giờ lên kế hoạch đầu tư hay không? Dường như là không. Lập kế hoạch chỉ là một trong nhiều yếu tố quan trọng của việc làm giàu. Hầu hết các PAW đều có lịch lập kế hoạch hết sức quy củ. Mỗi tuần, mỗi tháng, mỗi năm họ đều lên kế hoạch cho hoạt động đầu tư. Thói quen này cũng hình thành trong đời họ sớm hơn nhiều so với các UAW.

Mặt khác, các UAW rất giống với những người béo phì thỉnh thoảng lại nhịn đói để mong giảm cân. Nhưng thông thường, sau đó họ lại trở về như cũ, thậm chí còn mập mạp hơn trước. Bước

sang một năm mới, có thể UAW sẽ khởi động bằng một danh sách các mục tiêu đầu tư đa dạng. Những mục tiêu này có lẽ là thành quả của vài ba ngày quyết liệt lên kế hoạch cho số tiền sẽ dành để đầu tư. Kế hoạch đó cũng có thể bao gồm cả một chiến dịch thắt chặt chi tiêu đối với các sản phẩm và dịch vụ xa xỉ. Và thông thường, cái "kế hoạch gây sốc" cùng những thay đổi tích cực kèm theo về lối sống ấy lại quá khắt khe đến nỗi cuối cùng nó chẳng đem lại kết quả gì. Trong trường hợp này, một UAW điển hình sẽ nhanh chóng vỡ mộng với mô hình làm giàu mới. Chẳng mấy chốc, anh ta sẽ lại rơi vào guồng quay cũ, phá vỡ kế hoạch "đầu tư nhiều hơn, tiêu xài ít hơn".

Nhiều UAW tưởng rằng một kế hoạch được chuẩn bị thật chuyên nghiệp trong nháy mắt sẽ biến họ thành PAW ngay, nhưng ngay đến những kế hoạch tài chính ưu việt nhất cũng chỉ là đồ bỏ nếu bạn không tuân thủ chúng. Thật tức cười là lúc nào các UAW cũng nghĩ rằng người khác "có thể giảm cân" giùm họ.

Trong những trường hợp như vậy, các UAW nên tìm hiểu cách làm của các PAW. Đều đặn hàng tháng, các PAW lên kế hoạch từng chút một. Và xin nhắc lại, việc này với họ chỉ mất chừng 8 tiếng mỗi tháng. Có lẽ các UAW sẽ chịu lập kế hoạch nhiều hơn nếu họ biết rằng việc đó không đòi hỏi họ phải "bỏ cả công việc hàng ngày của mình"! Các PAW tích lũy tài sản từ từ, đều đặn. Họ không quyết liệt như một chiến binh, mà họ có lịch trình hợp lý để cân bằng giữa làm việc, lập kế hoạch, đầu tư và chi tiêu.

Yếu tố công việc cũng là một phần quan trọng để giải thích sự khác nhau giữa PAW và UAW. Nghiên cứu của chúng tôi về những đối tượng có thu nhập bậc trung cho thấy tỷ lệ những người lao động tự do ở hai nhóm: PAW là 59,1% và UAW là 24,7%. Theo đó, trở thành lao động tự do thường cho chúng ta một lợi thế đáng kể trong việc lập kế hoạch đầu tư. Trong khi đó, hầu hết những người làm công ăn lương lại bị cột chặt vào một danh sách dài dằng dặc những nhiệm vụ cần hoàn thành. Điều đó khiến việc hoạch định chiến lược đầu tư trở thành thứ yếu.

Tích cực hay không tích cực?

Đến 95% số triệu phú tham gia các khảo sát của chúng tôi đều sở hữu cổ phiếu; phần lớn có tối thiểu là 20% tổng tài sản nằm dưới dạng cổ phiếu giao dịch công khai. Tuy nhiên, bạn sẽ phạm sai lầm nếu nghĩ họ là những nhà buôn chứng khoán tích cực. Đa số bọn họ không nương theo những biến động lên xuống hàng ngày của thị trường. Đa số không sáng sáng lại nhấc máy gọi cho nhân

viên môi giới chứng khoán để hỏi hôm nay thị trường ra sao. Và đa số không mua bán cổ phiếu chỉ vì tình cờ đọc được mấy bài phân tích tài chính trên báo.

Nhà đầu tư tích cực không phải là người ngày nào cũng theo dõi sát sao mọi biến động thị trường và tiến hành những thương vụ mua bán chớp nhoáng. Trong số những triệu phú mà chúng tôi đã phỏng vấn, chưa đến 1% sở hữu cổ phiếu theo cách bạn nghĩ.

Chỉ có 1% giữ cổ phiếu khoảng một tuần.

Chưa đến 7% là các nhà đầu tư giữ cổ phiếu khoảng một tháng.

Có 9% trong số những triệu phú mà chúng tôi phỏng vấn nắm giữ cổ phiếu khoảng một năm.

Trong khi đó, hơn 32% nhà đầu tư nắm giữ cổ phiếu hơn sáu năm.

Và có đến 42% số triệu phú tham gia cuộc khảo sát cho biết họ không hề bán đi dù chỉ là một cổ phiếu trong các danh mục đầu tư đang nắm giữ.

Rất khó tìm được một triệu phú "đầu tư tích cực" để phỏng vấn. Có lẽ những người này là mục tiêu lý tưởng đối với các nhân viên môi giới cổ phiếu. Nhưng họ chỉ chiếm một phần nhỏ trong giới triệu phú. Quả thực, số lượng nhà đầu tư tích cực không phải là triệu phú đông hơn số nhà đầu tư tích cực đồng thời là triệu phú. Nguyên nhân là do mỗi lần mua bán, bạn lại tốn một khoản phí đáng kể, trong đó có phí môi giới. Vậy hãy nghĩ xem bạn sẽ phải bỏ ra bao nhiêu tiền nếu cứ mua rồi bán, mua rồi bán liên tục hàng ngày, hàng tuần hoặc hàng tháng?

Thông thường, các nhà đầu tư tích cực dành nhiều thời gian để mua bán và trao đổi, thay vì nghiên cứu và lập kế hoạch đầu tư. Ngược lại, các triệu phú dành nhiều thời gian để nghiên cứu sâu hơn và số lần họ bán cổ phiếu thì ít hơn. Do đó, họ có thể tập trung thời gian và sức lực - những nguồn lực cần thiết - để nâng cao tầm hiểu biết về cổ phiếu của các công ty nhỏ ít được chú ý trên thị trường.

Chúng tôi cũng quan tâm đến thói quen tích lũy tài sản của nhân viên môi giới cổ phiếu. So với những lĩnh vực khác, nhân viên môi giới cổ phiếu có thu nhập tương đối cao. Họ có quyền tiếp cận với lượng dữ liệu nghiên cứu khổng lồ. Bên cạnh đó, họ phải trả ít hơn những người khác khi giao dịch chứng khoán, vì họ tiết kiệm được khoản hoa hồng. Nhưng không phải tất cả các nhà cố vấn

đầu tư thu nhập cao này đều giàu có.

Chúng tôi đã phỏng vấn nhiều nhân viên môi giới cổ phiếu về vấn đề này. Và câu trả lời sau đây đã nói lên tất cả:

Đáng lẽ tôi đã giàu có nếu tôi chịu giữ cổ phiếu của mình...

Nhưng ngày nào tôi cũng phải nhìn vào màn hình điện tử và theo dõi các biến động.

Bạn hãy nhớ rằng thu nhập hàng năm của nhân viên môi giới này cao hơn 200.000 đô-la. Nhưng anh ta lại là một nhà đầu tư hết sức tích cực, hiếm khi nào cho phép khoản tiền mình bỏ ra đầu tư kịp sinh sôi nảy nở trước khi tiến hành tái đầu tư. Bất cứ khoản lợi nhuận thực trong ngắn hạn nào mà anh ta thu được cũng bị đánh thuế ngay tức khắc.

Tuy nhiên, anh ta không phải kiểu nhân viên môi giới mà một triệu phú thích hợp tác. Họ thích những nhà đầu tư kém tích cực hơn. Họ thích làm việc với những người tự tin với quyết định mua cổ phiếu trên cơ sở nghiên cứu kỹ lưỡng, và sau đó nắm giữ chỗ cổ phiếu đó.

Chọn chuyên gia môi giới

Bạn sẽ làm gì khi quyết định thuê cố vấn tài chính cho gia đình mình? Bạn có thể đăng tin trong mục rao vặt trên tờ báo địa phương, sau đó xem xét và chọn lọc các hồ sơ gửi về. Bạn cũng có thể nhờ nhà tư vấn tài chính, luật sư hoặc nhân viên của mình tìm giúp. Nhiều người nói với chúng tôi rằng những cách thức này hết sức hiệu quả.

Nhưng đấy lại chính là điều không may cho họ.

Bạn bỏ ra càng nhiều công sức và thời gian để tìm kiếm một cố vấn tài chính thì bạn càng có nhiều cơ hội thuê được người thích hợp. Có lẽ bạn thấy không cần phải nỗ lực nhiều trong chuyện này. Nhưng hãy nhìn vấn đề theo từ góc độ khác.

Lần tìm việc mới đây nhất, bạn mất bao nhiêu thời gian? Bạn có khi nào gọi đến công ty nào đó và hỏi xem họ có cần người hay không? Nếu bạn ngồi một chỗ gọi điện thoại, đặc biệt là gọi không hẹn trước, thì cơ hội bạn được thuê gần như bằng 0. Vậy tại sao nhiều người vẫn thuê cố vấn tài chính sau khi mới nghe một cuộc gọi không hẹn trước từ người đó? Vì họ không có kinh nghiệm trong việc thuê người.

Một công ty, đặc biệt là một công ty sản xuất, không bao giờ thuê nhân viên chủ chốt mà bỏ qua bước kiểm tra lý lịch thật cẩn thận và phỏng vấn thật kỹ lưỡng. Ấy thế mà nhiều người, thậm chí là những người có thu nhập cao, vẫn thuê cố vấn tài chính sau khi thu thập dăm ba thông tin về các ứng cử viên này.

Điều hành gia đình cũng giống như điều hành một công ty sản xuất. Công ty tốt nhất thuê những người giỏi nhất, lẫn những nhà cung cấp tốt nhất. Sử dụng nguồn nhân lực và nhà cung cấp hạng nhất là hai nguyên nhân chính khiến các tập đoàn làm ăn hiệu quả, trong khi những công ty khác thất bại. Bạn nên nhìn nhận những cố vấn tài chính tiếp cận mình như là một khách hàng. Bạn hãy quan tâm đến các thông tin cốt yếu trong bản lý lịch của ứng viên, đồng thời:

• Tham khảo nhiều nguồn thông tin khác nhau;

• Xem bằng cấp, giấy chứng nhận hành nghề của hiệp hội nghề nghiệp liên quan;

• Kiểm tra tín dụng;

• Tiến hành một loạt các cuộc phỏng vấn cá nhân;

• Kiểm ra xem hồ sơ xin việc đã đầy đủ, chi tiết chưa;

• Yêu cầu các tài liệu chứng thực cho năng lực của ứng viên liên quan đến nhiệm vụ được yêu cầu.

Việc tìm được những cố vấn tài chính trình độ cao có liên quan trực tiếp đến khuynh hướng tích lũy tài sản của bạn. Khuynh hướng này lại liên quan đến một trong những nguyên nhân cơ bản khiến các chủ doanh nghiệp tích lũy được nhiều tài sản hơn bất kỳ nghề nghiệp nào khác: Phần lớn các chủ doanh nghiệp thu nhập cao đều có nhiều kinh nghiệm đánh giá nhà cung cấp, ứng cử viên xin việc tiềm năng và nguồn nhân lực nói chung hơn những người làm trong các nhóm ngành nghề khác. Làm kinh doanh đòi hỏi họ phải thường xuyên đánh giá những nguồn lực này.

Phương pháp Martin

Vài năm trước, chúng tôi đã phỏng vấn ông Martin, một triệu phú "thế hệ thứ nhất" và là một nhà đầu tư vô cùng nhạy bén. Ông tham gia nhóm phỏng vấn trọng điểm gồm tám nhân vật có tài sản trị giá nhiều triệu đô-la do chúng tôi tổ chức. Để góp mặt

trong nhóm này, các thành viên phải có giá trị tài sản ròng tối thiểu là 5 triệu đô-la. Với việc tự mình tích lũy chừng ấy tài sản, cộng thêm thu nhập một năm không quá 75.000 đô-la, thành tích của ông thật đáng nể phục. Ông là một trong những nhà đầu tư giỏi nhất mà chúng tôi từng phỏng vấn. Ông đã làm giàu nhờ vào thị trường cổ phiếu. Chúng tôi nhận ra rằng ông cực kỳ nhạy bén và hiểu biết tường tận về rất nhiều vụ đầu tư khác nhau. Ông cũng rất giỏi trong việc đánh giá người cố vấn đầu tư.

Martin đặt mua dài hạn rất nhiều loại ấn phẩm về đầu tư. Vài tạp chí trong số này lại bán danh sách khách hàng của mình cho bên môi giới. Thế là hàng ngàn cố vấn tài chính đã tiếp cận ông Martin qua địa chỉ nhà và số điện thoại. Ông áng chừng mỗi tuần có ít nhất ba hay bốn nhân viên môi giới không biết từ đâu gọi đến nhà cố chào mời ông bỏ tiền đầu tư, nhưng ông luôn nói rằng: "Nếu những người này thực sự giỏi thì họ sẽ không tốn thời gian gọi cho tôi làm gì".

Cũng như đa số các PAW, khi mới bước vào lĩnh vực đầu tư, ông Martin đã nhờ kế toán viên của mình giới thiệu một cố vấn tài chính giỏi. Viên kế toán đã cung cấp cho ông tên một số người đủ tiêu chuẩn. Ông Martin cũng tham khảo thêm từ những khách hàng có thành tích đầu tư tốt nhất của viên kế toán. Kể từ lần đầu tiên tham khảo kế toán viên của mình đến nay, ông đã hợp tác với một số cố vấn tài chính. Bên cạnh đó, ông cũng tin tưởng vào sự cố vấn đầu tư từ những người khác, trong đó có luật sư của mình.

Ông Martin luôn đặt niềm tin nơi các cố vấn tài chính của mình bởi họ đều là những người thông thái và nhạy bén trong đầu tư, đều được chứng thực bởi các nhà đầu tư thành công nhất của họ. Đồng thời, ông Martin cũng suy luận rằng những cố vấn tài chính này sẽ đối đãi với ông như một khách hàng đặc biệt. Và, quả thực là họ đã đem hết tâm huyết để cho ông những lời khuyên sáng suốt và những cảnh báo kịp thời. Họ làm như vậy vì lợi ích của chính họ và của các mối quan hệ đã giới thiệu mình.

Bài học rút ra từ tình huống này là hãy chọn một cố vấn tài chính đã được đảm bảo bởi một cố vấn tài chính hoặc công ty/tổ chức uy tín, hoặc bởi khách hàng của anh ta. Trong việc giúp khách hàng tích lũy tài sản luôn có một số nhà tư vấn nổi trội hơn các đồng nghiệp. Hãy phỏng vấn vài người rồi chọn người nào có nhiều khách hàng thuộc diện PAW nhất. Có thể bạn sẽ phải giải thích khái niệm PAW cho họ đấy.

Chương 4
CHIẾC XE KHÔNG LÀM NÊN CON NGƯỜI

Họ tin rằng sự độc lập về tài chính quan trọng hơn việc phô bày đẳng cấp xã hội

Ông W. W. Allan một tay gây dựng cơ đồ trị giá nhiều triệu đô-la. Thế nhưng ông cùng vợ mình vẫn sống trong ngôi nhà ba phòng ngủ ở khu dân cư trung lưu suốt gần bốn chục năm nay. Ông sở hữu và quản lý hai công ty sản xuất ở vùng Trung Tây Hoa Kỳ. Kể từ khi kết hôn đến giờ, ông vẫn đi chiếc xe hơi loại lớn hiệu General Motors. Ông Allan nói rằng ông chưa từng dốc túi ra mua bất kỳ chiếc xe hay sản phẩm cao cấp nào. Các công ty cũng như gia đình của ông đều được điều hành hết sức hiệu quả. Năng suất của hai công ty, cộng với thói quen chi tiêu có kế hoạch như gia đình ông, đã tạo ra rất nhiều tiền. Những đồng tiền này lại được tái đầu tư vào hai công ty, vào bất động sản thương mại và cổ phiếu phổ thông của nhiều tập đoàn danh tiếng ở Mỹ. Ông Allan chính là trường hợp mà chúng tôi gọi là một siêu PAW. Giá trị tài sản ròng của ông cao gấp mười lần mức kỳ vọng dành cho những người có cùng thu nhập và độ tuổi!

Trong suốt sự nghiệp của mình, ông Allan đã giúp đỡ rất nhiều doanh nhân tự doanh khác. Ông như người thầy của hàng chục chủ doanh nghiệp và đã cứu nhiều công ty khỏi cảnh làm ăn sa sút bằng cách hỗ trợ tài chính cho các giám đốc đang gặp khó khăn, trừ những người thể hiện lối sống theo triết lý "mũ thì to mà bò thì chẳng có". Theo quan điểm của ông, những người đó sẽ không bao giờ có khả năng trả được nợ nần. Ông nói, loại người này chỉ "tiêu xài, tiêu xài và tiêu xài, chưa kiếm được đồng nào nhưng đã nghĩ tới chuyện tiêu tiền rồi".

Ông Allan, cũng như những người đã được ông giúp đỡ về tài chính, chưa bao giờ lấy việc tỏ ra giàu có làm lẽ sống. Theo ông Allan thì đó là lý do giúp ông đạt được sự độc lập về tài chính.

"Nếu mục tiêu của bạn là trở nên an toàn về tài chính thì chắc bạn sẽ đạt được thôi. Nhưng nếu động lực của bạn là kiếm tiền để tiêu xài vào một cuộc sống tiện nghi thì bạn sẽ không bao giờ đạt được mục tiêu đó".

Nhiều người chưa bao giờ với tới sự độc lập về tài chính lại có niềm tin hoàn toàn khác. Khi chúng tôi hỏi về động lực, họ đều nói đến công việc và sự nghiệp. Nhưng khi chúng tôi hỏi tại sao họ lại làm việc cật lực như vậy, tại sao họ lại chọn nghề nghiệp ấy, thì câu trả lời của họ lại khác xa với của ông Allan. Họ là những UAW, mà các UAW, đặc biệt là thành phần có thu nhập cao, làm việc để có tiền tiêu, chứ không phải để đạt đến hoặc trở nên độc lập về tài chính. Các UAW nhìn cuộc đời như những nấc thang xa xỉ, qua bậc này thì phải lên bậc cao hơn.

Thế thì ai là người tìm thấy niềm vui trong lao động? Ai thực sự hài lòng với sự nghiệp của mình - PAW hay UAW? Trong phần lớn những trường hợp mà chúng tôi đã xem xét, PAW là những người yêu công việc, còn một phần không nhỏ các UAWthì làm việc vì họ cần chu cấp cho những thói quen tiêu dùng tốn kém của mình. Kiểu người như vậy cùng với những động cơ của họ khiến ông Allan thấy chướng tai gai mắt. Ông đã rất nhiều lần tuyên bố:

"Đừng bao giờ để cho tiền thay đổi giá trị một con người.

Việc kiếm tiền chỉ như một bản báo công, là cách để bạn cho mọi người thấy mình đã và đang làm được gì".

LÀM ƠN ĐỪNG TẶNG TÔI ROLLS-ROYCE!

Ông Allan vô cùng sáng suốt trong những quan điểm về UAW. Về bản chất, ông cảm thấy nhiều người đã để vật chất thay đổi con người mình. Nếu bạn có được một món đồ xa xỉ nào đó thì nhiều khả năng bạn sẽ phải mua thêm những món khác để ghép vào "bức chân dung thượng lưu" của mình. Cứ như thế, chẳng mấy chốc, toàn bộ lối sống của bạn sẽ thay đổi theo. Ông Allan hiểu rõ sự bổ trợ giữa những sản phẩm cao cấp và lối sống tiêu dùng cao nên ông không mua bất kỳ món đồ nào như thế. Với ông, chúng là mối đe dọa đối với lối sống có phần đơn giản nhưng rất hiệu quả mà ông đang tuân thủ:

Việc làm giàu không thay đổi lối sống của bạn.

Đến từng này tuổi rồi mà tôi vẫn không muốn thay đổi cách sống của mình.

Gần đây, giá trị và những mối ưu tiên của ông Allan đã được kiểm chứng. Vài người trong số những nhân vật từng nhận sự giúp đỡ của ông Allan quyết định mua một món quà sinh nhật thật đặc biệt tặng ông. Họ cho rằng đấy là một cử chỉ thiện ý. Nhưng cho dù ai tặng đi chăng nữa - bạn bè hay cha mẹ - thì không phải lúc nào món quà sang trọng cũng phù hợp với những giá trị và lối sống của người nhận quà. Và thường thì những món quà như thế chỉ gây sức ép lên người nhận, buộc họ phải chi thêm thật nhiều, nhiều hơn nữa để "hoàn thiện bức tranh tổng thể".

Như ông Allan, siêu PAW, đã chia sẻ với chúng tôi:

"Gần đây có một chuyện thú vị xảy ra. Tôi phát hiện ra mình được tặng một món quà bất ngờ từ vài người bạn làm ăn thân tín. Một chiếc Rolls-Royce! Nó được đặt hàng riêng cho tôi, màu đặc biệt, nội thất đặc biệt. Họ đặt nó từ khoảng bốn tháng trước khi tôi được biết về nó. Vẫn còn khoảng năm tháng trước khi giao xe.

Làm sao anh có thể tới và nói với người muốn tặng anh chiếc Rolls-Royce rằng anh không muốn nhận nó đây?'.

Tại sao ông Allan lại muốn từ chối một món quà quá tuyệt vời như vậy?

"Chẳng có gì ở chiếc Rolls-Royce ấy phù hợp với cuộc sống của tôi hết. Tôi cũng không muốn phải thay đổi cuộc sống của mình cho hợp với chiếc xe ấy. Tôi không thể quẳng xâu cá lên ghế sau của nó như tôi vẫn làm mỗi lần đi câu. Mà nhân đây, tôi phải đưa tất các mọi người tới chỗ cái hồ ấy mới được. Cuối tuần nào tôi cũng đi câu. Chúng tôi biết một số khu câu cá nước ngọt tuyệt vời. Tôi để chiếc thuyền câu chỗ kia kìa".

Khi đi câu về, ông Allan có thói quen quẳng chỗ cá câu được lên ghế sau của chiếc xe nội địa bình dân đã cũ của mình. Hành động ấy chắc chắn là không phù hợp chút nào khi ông lái một chiếc Rolls-Royce đến hồ. Thế sẽ rất lệch pha. Ông Allan sẽ không thấy thoải mái với một chiếc xe như vậy. Do đó, ông phải thay đổi hành vi của mình bằng cách bỏ đi câu hoặc từ chối món quà.

Chúng ta hãy bàn thêm về tình thế tiến thoái lưỡng nan của ông Allan. Văn phòng của ông đặt tại nhà máy sản xuất nằm trong một khu công nghiệp cũ. Một chiếc xe Rolls-Royce có lẽ sẽ không ăn nhập với khung cảnh đó. Và, tất nhiên, ông Allan không muốn

có tới hai chiếc xe. Chẳng để làm gì. Hơn nữa, ông cảm thấy một chiếc xe xa xỉ sẽ khiến nhiều nhân viên của mình xa lánh. Có thể họ sẽ có cảm giác rằng ông chủ đang bóc lột họ. Nếu không thì làm sao ông ta mua nổi một chiếc xe đắt chừng ấy? Ngoài ra, ông cũng còn một vài nỗi băn khoăn khác:

"Với một chiếc Rolls, tôi không thể đến vài nhà hàng rẻ tiền mà tôi vẫn thích lui tới. Vậy nên, thôi, cảm ơn anh. Thế là tôi phải gọi điện nói rằng: 'Tôi thực sự phải nói với anh điều này. Tôi không muốn chiếc xe đó'. Thứ đó hoàn toàn không quan trọng. Còn nhiều thứ khác vui hơn, thú vị hơn để làm".

Ông Allan thấy rằng nhiều món đồ xa xỉ có thể trở thành gánh nặng, nếu không muốn nói là chướng ngại vật, đối với mục tiêu độc lập về tài chính. Cuộc sống vốn đã đủ gánh nặng rồi. Sao phải chất thêm làm gì?

MUA XE THEO PHONG CÁCH TRIỆU PHÚ

Các triệu phú mua xe cộ như thế nào? Khoảng 81% có xe riêng. Số còn lại đi thuê. Chỉ có 23,5% đang dùng xe mới. Phần lớn không mua chiếc nào trong hai năm gần nhất. Thực ra, có tới 25,2% triệu phú không mua xe trong ít nhất bốn năm qua.

Các triệu phú thường bỏ ra bao nhiêu tiền để mua xe? Bình quân một triệu phú trả 24.800 đô-la cho chiếc xe mới nhất của mình. Lưu ý rằng 30% chỉ chi từ 19.500 đô-la trở xuống.

Trong khi đó, trung bình một người Mỹ trả 21.000 đô-la cho chiếc xe mới nhất anh ta mua, và con số này chẳng thấp hơn là bao so với mức trung bình 24.800 đô-la của các triệu phú! Chưa kể không phải triệu phú nào cũng mua xe mới. Gần 37% triệu phú nói rằng chiếc xe gần đây họ mua là xe đã qua sử dụng. Chưa kể, nhiều triệu phú còn cho biết chiếc xe này có giá thấp hơn những chiếc họ lái trước đó.

Bạn có thể nhìn tất cả những việc này theo một cách khác. Bình quân, một triệu phú trong khảo sát của chúng tôi chi khoảng 29.000 đô-la cho chiếc xe đắt nhất của mình. Con số này chiếm chưa đến 1% tổng giá trị tài sản ròng ông ấy có. Bình quân, một người mua xe ở Mỹ có tài sản ròng bằng chưa đến 2% tài sản của triệu phú nói trên. Vậy số tiền mà họ bỏ ra để mua xe có bằng 2% số tiền mà triệu phú bỏ ra hay không, tức là khoảng 580 đô-la (2% của 29.000 đô-la)? Tính bình quân một người mua xe ở Mỹ bỏ ra số tiền tương đương với ít nhất là 30% tổng giá trị tài sản ròng

của họ.

NHÃN HIỆU XE

Các triệu phú thường lái loại xe nào? Có lẽ các nhà sản xuất xe hơi nội địa sẽ hài lòng nếu biết rằng sản phẩm của họ chiếm đến 57,7% trong tổng số xe mà các triệu phú đang sử dụng; Nhật chiếm 23,5%, trong khi châu Âu chỉ chiếm 18,8%.

Ba nhà sản xuất xe hơi hàng đầu của Mỹ là General Motors Corporation với xấp xỉ 26,7% số triệu phú lựa chọn; Ford Motor Company với 19,1%; và Chrysler với khoảng 11, 8%. Như bạn cũng có thể thấy, các triệu phú thích sử dụng những chiếc xe bình dân loại lớn, vẫn được gọi là "Detroit metal".

Đó là sự thật. Nhiều triệu phú Mỹ có khuynh hướng mua những chiếc xe hạng lớn với mức giá bình quân trên khối lượng thấp, và giá bình quân trên mỗi kg cho toàn bộ xe mới khoảng 13,6 đô-la, trong khi con số này ở các loại xe nhập khẩu là từ 30 đô-la trở lên.

Nhiều người giàu tham gia khảo sát của chúng tôi rất hài lòng khi lái những chiếc xe không thể hiện cho cái gọi là đẳng cấp cao. Họ quan tâm đến những thước đo giá trị mang tính khách quan hơn. Quả đúng là có một số triệu phú chấp nhận mua những chiếc xe xa xỉ nhất. Nhưng đó chỉ là thiểu số. Ví dụ, trong năm ngoái, gần 70.000 chiếc xe Mercedes được bán ra ở Mỹ, tức là khoảng 0,5% trong tổng số hơn 14 triệu chiếc xe được tiêu thụ trên thị trường. Số hộ gia đình triệu phú là gần 3,5 triệu. Những con số này cho thấy các thành viên của những hộ gia đình giàu có nhất không lái những chiếc xe ngoại nhập xa xỉ. Thực tế là 2/3 số người mua hoặc đi thuê xe hạng sang của nước ngoài ở Mỹ không phải triệu phú.

Những thương hiệu trong nước từ lâu vẫn được các triệu phú lớn tuổi ưa dùng. Chúng tôi tin rằng quan điểm này cũng đang ngày một trở nên phổ biến ngay cả với những triệu phú trẻ. Nguyên nhân là vì mức tăng trưởng thực của thị trường triệu phú đến từ phân khúc doanh nhân tự doanh. Như một quy luật, các doanh nhân tự doanh nhạy cảm với giá hơn những người khác trong việc mua xe cộ. Những doanh nhân thành công luôn đánh giá mỗi khoản chi tiêu bằng năng suất đạt được. Họ thường tự hỏi một khoản chi lớn sẽ tác động như thế nào đến lợi nhuận cuối cùng của công ty cũng như tài sản của chính họ. Và họ thường xuyên đi đến quyết định rằng đầu tư cho những thứ như quảng cáo và trang thiết bị mới sẽ đem lại năng suất cao hơn nhiều so với việc

mua một chiếc xe đắt tiền.

HÀNH VI MUA SẮM

Chúng tôi đã thực hiện một nghiên cứu trên diện rộng với rất nhiều loại triệu phú mua xe khác nhau để tìm hiểu quy trình cân nhắc và quyết định của họ. Có vẻ như ngay trong giới người giàu cũng có những khác biệt đáng kể.

Các triệu phú phân thành bốn kiểu khách hàng rõ rệt và đằng sau họ là hai yếu tố nền tảng. Thứ nhất là sự trung thành với nhà phân phối. Một số khách hàng có khuynh hướng mua sản phẩm của một nhà phân phối duy nhất. Nói cách khác, khi "những khách hàng trung thành với nhà phân phối" muốn mua một chiếc xe thì nhiều khả năng họ sẽ chọn nhà phân phối đã bán cho họ chiếc xe lần trước (và cả chiếc trước đó nữa). Khoảng 45,7% người giàu là khách hàng trung thành với nhà phân phối.

Tất cả những triệu phú còn lại là những người mua hàng theo kiểu lựa chọn tự do. Họ chiếm 54,3% tổng số triệu phú. Những người này không muốn mua bán với cùng một nhà phân phối mãi. Họ là những khách hàng rất quyết liệt và đề cao giá cả. Thông thường, họ mất vài tháng để hoàn tất việc mua một chiếc xe được lựa chọn kỹ càng theo các tiêu chí giá cả của mình.

Yếu tố thứ hai là chọn loại xe - mới hay đã qua sử dụng. 63,4% thích mua xe mới. Còn lại là 36,6% có khuynh hướng chỉ mua xe đã qua sử dụng.

Khách hàng trung thành với nhà phân phổi và thích mua xe mới (28,6%)

Những người tuân theo định hướng này chỉ mua xe mới và trung thành có điều kiện với một hoặc một số nhà phân phối. Phần lớn những người giàu đều có một số thương hiệu ưa thích. Do đó, khi quyết định mua xe của một hãng cụ thể, các khách hàng trung thành thường định sẵn một nhà phân phối trong đầu. Họ nhìn thấy những lợi ích cụ thể trong việc mua xe mới từ cùng một (hoặc nhiều) nhà phân phối. Nhưng điều này không có nghĩa là họ chỉ việc đến chỗ nhà phân phối ưa thích, ngồi xuống nói chuyện rồi lái xe đi. Ngược lại, họ vẫn cân nhắc rất kỹ yếu tố giá cả. Có thể bạn cho rằng kiểu khách hàng trung thành này rất lười biếng, chỉ quen ăn không ngồi rồi, hoặc đơn giản là họ thích nhà phân phối đó. Không hẳn như vậy đâu.

Thật ra, những khách hàng trung thành với nhà phân phối và

thích mua xe mới vì muốn tối thiểu hóa công sức bỏ ra trong cả hai việc: chọn nhà phân phối và chọn loại xe (xe mới hay đã qua sử dụng). Họ dồn thời gian và công sức vào việc tích lũy của cải. Họ tin rằng làm việc sẽ đem lại nhiều tiền hơn nhiều so với việc đi hết cửa hàng nọ đến cửa hàng kia hay lùng sục một chiếc xe tử tế đã qua sử dụng. Nhóm người này mua xe ở một số nhà phân phối nhất định vì cảm thấy những nơi đó sẽ đưa ra cho họ gói dịch vụ tốt nhất, vốn không chỉ đơn thuần là giá cả hay các số liệu kỹ thuật của xe.

Tại sao các triệu phú này lại mua xe mới thay vì xe đã qua sử dụng? Tại sao họ lại ít nhạy cảm với sự thay đổi của giá xe hơn những người mua xe cũ? Thứ nhất, người mua xe mới thích xe mới, mặc dù đây không phải là lý do duy nhất khiến họ chọn chúng. Họ cho rằng mua xe mới sẽ đơn giản hơn xe cũ, tốn ít thời gian và công sức hơn. Với họ, xe mới đáng tin cậy hơn và sẵn hơn về kiểu dáng, màu sắc cũng như đồ nội thất đi kèm. Về cơ bản, họ cảm thấy đáng đồng tiền bát gạo.

Tuy nhiên, ngay cả với nhóm này thì giá cả vẫn rất quan trọng. Trước khi đến nơi bán xe ưa thích, gần một nửa phải cân nhắc trước về giá cả của một dòng xe cụ thể mà nhà phân phối đó đưa ra. Khoảng 1/3 liên hệ với ít nhất là hai nhà phân phối cạnh tranh để "tìm hiểu vài thông tin về vụ mua bán sắp tới". Một số người thì nghiên cứu các ấn phẩm dành cho người tiêu dùng, những tạp chí xuất bản định kỳ và bảng giá các loại có đăng thông tin về giá cả của nhà phân phối. Địa điểm cũng là một yếu tố tác động đến hành vi của nhóm này. Nhiều người sẽ liên hệ với những nhà phân phối ở ngoài vùng giao dịch của mình, nhưng chủ yếu là để kiểm tra mức giá của cửa hàng nơi họ sống. Chỉ có khoảng 1/10 là hay mua xe của các nhà phân phối nơi khác.

Còn một yếu tố nữa giải thích cho định hướng của nhóm khách hàng trung thành với nhà phân phối và thích mua xe mới:

Hơn 1/5 số triệu phú giao dịch với những nhà phân phối đồng thời cũng là khách hàng của họ.

Hình thức hợp tác kiểu mạng lưới rất được trọng dụng trong giới người giàu ở Mỹ. Nhiều chủ doanh nghiệp giàu có thực tâm tin vào mối quan hệ có đi có lại. Giả sử bạn là một nhà thầu lát gạch thì bạn sẽ mua xe ở đâu? Bạn sẽ mua từ một người lạ hay từ một nhà phân phối xe hơi mà bạn đã từng lát gạch cho bãi gửi xe của ông ta? Câu trả lời chắc đã quá rõ ràng.

Nhiều khách hàng trung thành làm nghề tự do như bác sĩ, luật sư, kế toán, chuyên viên hoạch định tài chính và kiến trúc sư cũng tin vào loại hình giao dịch có đi có lại này. Những người sáng suốt thường có xu hướng chọn nhà phân phối xe hơi nào đã từng có mối giao tế với mình. Hoàn toàn không có gì lạ khi một chủ cửa hàng bán xe hơi có đến hơn một trăm nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ cho mình. Theo lẽ thường, ông ta hy vọng rằng những nhà cung cấp này sẽ chọn mua xe của cửa hàng ông. Nhiều khách hàng trung thành thuộc diện giàu có cũng được nhà phân phối thân tín của họ giới thiệu mối làm ăn. Đổi lại, 25,5% khách hàng trung thành cho biết họ đã giới thiệu đồng nghiệp, đối tác và bạn bè đến nhà phân phối mà mình lựa chọn. Nhà phân phối này "đáp lễ" bằng cách bán xe cho những khách hàng nói trên với mức giá được chiết khấu đáng kể.

Nhiều triệu phú trung thành với nhà phân phối còn vì lý do khác. Khoảng 20% chọn nhà phân phối do người quen hoặc bạn thân làm chủ. Nhiều người cũng thích thương lượng trực tiếp với giám đốc hãng xe mà họ chọn; 37% chỉ làm việc với giám đốc mà thôi, bởi họ tin rằng việc này sẽ đảm bảo cho họ có được dịch vụ trọn gói tốt nhất.

Khách hàng không trung thành với nhà phân phổi nào và thích mua xe mới (34,8%)

Những người giàu tuân theo định hướng này tin rằng giá mức chiết khấu mà họ đạt được thông qua việc tích cực lựa chọn và thương lượng với nhiều nhà phân phối đáng giá hơn nhiều so với thời gian và công sức bỏ ra. Bình quân, số tiền lớn nhất mà họ từng bỏ ra mua xe ít hơn 9% so với nhóm khách hàng trung thành với nhà phân phối và thích xe mới.

Với vụ giao dịch gần đây nhất, họ trả ít hơn các khách hàng trung thành khoảng 14%.

Những khách hàng trung thành có xu hướng mua xe đắt tiền hơn, điều này giải thích cho khoảng một nửa sự chênh lệch giữa mức giá bình quân mà hai nhóm phải trả. Ngược lại, khách hàng không trung thành với nhà phân phối nào nhạy cảm hơn với sự chênh lệch giá cả giữa các nhà phân phối cạnh tranh nhau. Họ thường có nhiều kinh nghiệm ngã giá; nhiều người thích đi tìm mua và mặc cả. Trái ngược với khách hàng trung thành, khách hàng không trung thành ít khi mua xe của những cửa hàng do họ hàng hay bạn thân của họ sở hữu. Họ cũng ít khi giới thiệu người khác đến cửa hàng đã đưa ra mức giá chiết khấu đáng kể cho họ, ít khi

thương lượng trực tiếp với chủ cửa hàng, ít khi giao dịch với những nhà phân phối có quan hệ làm ăn với mình. Họ thường dành ra nhiều tuần - thậm chí là nhiều tháng - đi hết cửa hàng nọ đến cửa hàng kia để tìm được mức giá tốt nhất, đòi hỏi từ mức giá của nhà phân phối trở xuống, hoặc mua được chiếc xe kiểu dáng mới với mức chiết khấu lớn và có thể bán lại trong vòng một hoặc hai năm với giá gần bằng hoặc cao hơn giá mua.

Khách hàng trung thành với nhà phân phối và thích mua xe đã qua sử dụng (17,1%)

Tại sao những triệu phú thuộc nhóm này có thu nhập hàng năm hơn 300.000 đô-la và giá trị tài sản ròng gần 4 triệu đô-la mà lại phải mua xe đã qua sử dụng? Họ đâu cần phải làm vậy.

Nói chung, những triệu phú này cảm thấy hài lòng hơn khi mua xe cũ thay vì xe mới. Nhiều người cảm thấy rằng việc lùng sục tìm kiếm và mặc cả cho một chiếc xe mới rất lãng phí thời gian và công sức. Họ tin rằng xe mới luôn được hô giá trên trời so với giá thành sản xuất hoặc giá bán sỉ, theo họ, thậm chí người ta còn không thể trông mong sẽ mua được một chiếc xe mới với cái giá thấp hơn quá nhiều so với mức giá dành cho nhà phân phối. Đối với nhiều người, đi mua xe cũ họ có thể được hưởng những khoản chiết khấu thực sự.

Những khách hàng trung thành với nhà phân phối và thích mua xe đã qua sử dụng chiếm phần trăm lớn nhất trong giới doanh nhân tự doanh. Thành phần này đặc biệt nhạy cảm với giá cả khi mua xe hơi. Sở thích dành phần lớn thu nhập của mình cho việc đầu tư vào những tài sản tăng giá trị cũng ngang với nhu cầu được lái những chiếc xe chất lượng của nhiều doanh nhân thành đạt. Giải pháp dành cho nhóm này là mua xe đã qua sử dụng, kiểu dáng cũ nhưng chất lượng tốt. Nhãn hiệu/dòng xe ưa thích của họ là Jeep Cherokee, Cadillac De Ville, xe bán tải Ford F-150 và Explorer, Lincoln Town Car, Chevrolet Caprice và Suburban, Infiniti Q45.

Nhóm này chi ít tiền để mua xe hơn cả hai nhóm thích xe mới ở trên. Phần trăm thu nhập mà họ dành ra để mua xe cũng thấp nhất trong bốn nhóm. Bình quân, họ chỉ chi 7,6% thu nhập cho chiếc xe mua gần đây nhất và 9,9% cho chiếc xe đắt nhất từng mua. Quy ra phần trăm trong tổng tài sản của họ thì các con số tương ứng sẽ là 0,86% và 0,89%.

Nhóm này mua xe và chọn nhà phân phối như thế nào?

Trước hết, phần lớn sẽ xác định mức giá của nhà phân phối dành cho chiếc xe họ thích nhưng có kiểu dáng mới. Sau đó, họ xác định mức khấu hao dự tính của chiếc xe. Thông tin này được sử dụng để củng cố cho quyết định mua phiên bản đã qua sử dụng của kiểu dáng mà họ chọn. Thông tin về giá bán lẻ và giá bán sỉ hiện tại của những chiếc xe đã qua sử dụng có sẵn trên mạng, hoặc các kế toán viên giỏi có thể sẽ cung cấp thông tin này cho khách hàng của mình.

Tiếp theo, những khách hàng trung thành với nhà phân phối và thích mua xe đã qua sử dụng sẽ kiểm tra giá chào bán của vài nhà phân phối. Bước này để đánh giá mức độ sẵn sàng giao dịch của các nhà phân phối địa phương đối với nhóm khách hàng này. Một số sẽ kiểm tra giá cả của những chiếc xe mà các cá nhân rao bán trong mục rao vặt. Thường thì họ sẽ gọi cho những người này để hỏi xem bên bán có sẵn lòng hạ giá xuống hay không. Trong phần lớn các trường hợp, họ chỉ đang tiến hành khảo sát độ nhạy cảm với giá mà thôi. Khách hàng trung thành với nhà phân phối và thích mua xe cũ sử dụng những thông tin mà anh ta thu thập được như quân bài để mặc cả với một hoặc nhiều nhà phân phối mà anh ta đã chọn. Thông thường, nhà phân phối được chọn sẽ đưa ra mức giá bằng hoặc thấp hơn những mức giá của bên được cho là đối thủ cạnh tranh.

Nhiều triệu phú trong nhóm này chỉ mua xe của một hoặc một số nhà phân phối. Họ cảm thấy cách này sẽ giúp họ được lợi về giá, thậm chí là về dịch vụ, tuy nhiên đây không phải là lý do duy nhất giải thích cho lòng trung thành của họ. Cũng giống như nhiều khách hàng ở nhóm đầu tiên, 36% những người thuộc nhóm này tiết lộ với chúng tôi rằng họ mua xe cũ từ những cửa hàng có hợp tác làm ăn với mình. Nhiều người cũng mua xe của những nơi đã giới thiệu khách hàng cho họ. Hãy nhớ rằng nhóm này tập trung rất nhiều doanh nhân tự doanh, những người hành nghề tự do và những người rất thành công trong lĩnh vực kinh doanh và marketing. Hiển nhiên, họ tin vào kiểu làm ăn có đi có lại. Khoảng 1/4 nhóm này mua xe từ người quen hoặc bạn thân làm trong ngành sản xuất xe hơi. 1/3 mua xe bằng cách đàm phán trực tiếp với chủ hãng phân phối. 1/5 giao dịch trực tiếp với nhân viên kinh doanh giỏi nhất của hãng phân phối được chọn. Những khách hàng này cảm thấy những nhân viên bán hàng giỏi nhất có nhiều khả năng thuyết phục giám đốc kinh doanh đồng ý bán xe với giá thấp.

Khách hàng bình thường và thích mua xe đã qua sử dụng (19,5%)

Nhóm này nhạy cảm với giá cả nhất và cũng là những tay săn lùng xe rẻ quyết liệt nhất trong bốn nhóm. Tính bình quân, họ chi tiêu cho xe cộ ít hơn bất cứ thành viên nào trong các nhóm khác. Trung bình họ trả 22.500 đô-la cho chiếc xe mới mua gần đây nhất và chưa đến 30.000 đô-la cho chiếc xe đắt nhất họ từng có. Chiếc xe mới mua gần đây nhất chiếm chưa đến 0,7% tổng tài sản của họ, còn chiếc xe đắt nhất cũng chiếm chưa đến 0,9%. Tỉ lệ triệu phú có khách hàng, bạn bè hay người quen làm trong ngành sản xuất xe hơi của nhóm này cũng thấp nhất.

Chính vì thế, yếu tố tiên quyết là không mua xe mới.

Thứ hai, bạn hãy để ý rằng hành vi mua hàng của nhóm này không liên quan đến nhà phân phối. Những người này tìm mua xe đã qua sử dụng từ tất cả các nguồn có thể. Họ hay mua của tư nhân hơn cả, nhưng cũng thường tìm mua của các nhà phân phối, công ty cho thuê, thể chế tài chính, công ty ký gửi, công ty bán đấu giá và các đại lý.

Những người thích mua xe cũ đặc biệt kiên nhẫn. Trong tất cả những triệu phú đi mua xe thì họ có nhiều khả năng nhất trong việc dành ra nhiều tháng trời để tìm được chiếc xe ưng ý. Dường như họ không bao giờ vội vàng. Theo cách nào đó, họ luôn luôn tìm kiếm một chiếc xe để mua. Lúc nào họ cũng trong trạng thái nửa tìm kiếm-nửa mua xe.

Nhóm này thường mua xe tiết kiệm nhiên liệu đã qua sử dụng từ hai đến bốn năm. Nhãn hiệu ưa thích của họ bao gồm Ford, Mercedes, Cadillac, Lexus, Chevrolet, Nissan và Acura.

THÓI QUEN MUA XE TIẾT LỘ ĐIỀU GÌ?

Người ta có thể biết được rất nhiều điều về giới triệu phú bằng cách phân tích thói quen mua xe của họ. Ví dụ, phần lớn các triệu phú thuộc nhóm không trung thành với nhà phân phối hơn là trung thành với nhà phân phối (54,3% so với 45,7%). Nhưng sự chênh lệch này hơi "ăn gian" một chút. Chúng ta hãy trừ đi phần trăm những khách hàng quá trung thành vì có những mối làm ăn có đi có lại chặt chẽ với nhà phân phối ưa thích, và những người chuyên mua xe của nhà phân phối do người thân hoặc bạn thân làm chủ. Cứ một triệu phú Mỹ trung thành với nhà phân phối thì có ít nhất là hai triệu phú Mỹ thích thoải mái chọn chỗ mua xe.

Còn phần lớn những người mua xe nói chung không thuộc diện giàu có, và theo nghiên cứu của chúng tôi, họ ít khi chịu tìm hiểu,

mặc cả và thương lượng khi mua xe. Hành vi mua xe thực sự có thể giúp chúng ta hiểu được tại sao chỉ một số người trở nên giàu có.

Những người mua xe một cách quyết liệt hơn có xu hướng tỏ rõ thái độ đó khi mua những sản phẩm tiêu dùng khác. Họ cũng thường lên kế hoạch cho các khoản chi tiêu của mình. Từ những phát hiện này, chúng ta nhận ra nhóm khách hàng sẽ tiết kiệm hơn cả trong đời sống nói chung chính là nhóm khách hàng bình thường và thích mua xe đã qua sử dụng. Họ quyết liệt nhất và nhạy cảm với giá nhất khi đi tìm mua xe. Họ huy động rất nhiều loại nguồn lực khác nhau. Và tính bình quân thì tiền mua xe mà họ phải trả ít hơn đáng kể so với ba nhóm còn lại.

Trong tất cả bốn kiểu khách hàng mà chúng tôi đã nghiên cứu, nhóm bình thường và thích mua xe đã qua sử dụng tiết lộ nhiều thông tin nhất cho những người quan tâm đến phương pháp làm giàu. Bởi vì trong cả bốn nhóm thì thành viên của nhóm thứ tư này có tỉ lệ tài sản tích lũy trên thu nhập thực có cao nhất: với mỗi đô-la thu nhập, họ tích lũy đến 17,2 đô-la tài sản. Họ cũng là nhóm có thu nhập bình quân thấp nhất, nhưng lại có khả năng tích lũy tài sản giá trị lên tới hơn 3 triệu đô-la. Làm thế nào mà họ làm được như vậy? Nhờ có chiến lược tích lũy tài sản rất đáng để xem xét.

Những triệu phú thuộc nhóm khách hàng bình thường và thích mua xe cũ

Có một số yếu tố giải thích cho sự khác biệt về khả năng tích lũy tài sản.

Thứ nhất là thu nhập. Ai có thu nhập cao thường được kỳ vọng là có tài sản lớn. Nhưng một lần nữa bạn hãy nhớ lại rằng những khách hàng bình thường và thích mua xe cũ kiếm được ít hơn đáng kể so với mức bình quân của các triệu phú trong ba nhóm kia. Khoảng 1/3 nhóm này có thu nhập trên dưới sáu con số một chút.

Thứ hai là nghề nghiệp. Chúng tôi đã nhiều lần lưu ý rằng trong giới triệu phú Mỹ, số lượng doanh nhân tự doanh chiếm áp đảo. Ngược lại, phần lớn những nghề nghiệp đem lại thu nhập cao khác chỉ chiếm tỉ lệ không đáng kể trong số những người có giá trị tài sản ròng lớn. Những nghề nghiệp này gồm có bác sĩ, giám đốc doanh nghiệp hạng trung, nhân viên cấp điều hành, nha sĩ, chuyên viên kế toán, luật sư, kỹ sư, kiến trúc sư, nhân viên công

vụ thu nhập cao và giáo sư đại học. Tuy nhiên cũng có những ngoại lệ. Ví dụ, mỗi nghề nghiệp kể trên đều có đại diện góp mặt trong nhóm khách hàng bình thường và thích mua xe cũ mà chúng ta đang nghiên cứu.

Đằng sau hành vi tiết kiệm của họ là một loạt những niềm tin rất vững chắc.

Thứ nhất, họ tin vào những lợi ích của sự độc lập về mặt tài chính.

Thứ hai, họ tin rằng sống căn cơ là chìa khóa để đạt được sự độc lập đó. Họ tự phòng ngừa trước hành vi lạm dụng chi tiêu bằng cách thường xuyên nhắc nhở mình rằng nhiều người đang sở hữu những món đồ thể hiện đẳng cấp cao như quần áo, trang sức, xe cộ, bể bơi đắt tiền kia thực ra chẳng có bao nhiêu tài sản. Họ cũng thường nói điều này với con cái. Trong một trường hợp mà chúng tôi đã nghiên cứu, một cậu thanh niên hỏi cha tại sao nhà mình không có bể bơi. Cha cậu đã dùng hình ảnh "mũ thì to, mà bò chẳng có" mà nhiều người quen lối sống tiết kiệm vẫn áp dụng để trả lời. Ông nói với cậu con trai rằng họ hoàn toàn có thể xây bể bơi, nhưng một cái bể bơi mới cũng đồng nghĩa với việc gia đình không thể cho cậu theo học ở một trường đại học danh tiếng và lâu đời ở Mỹ như Cornell.

Từ căn cơ đến giàu có

Lối sống căn cơ là một lý do quan trọng giúp nhóm khách hàng bình thường và thích mua xe cũ trở nên giàu có. Sống căn cơ giúp họ có nhiều tiền để đầu tư. Quả thực, họ dành ra một phần trăm đáng kể trong thu nhập hàng năm của mình để đầu tư, nhiều hơn bất cứ nhóm nào trong ba nhóm khách hàng còn lại. Họ cũng làm tương tự với phần họ dành cho kế hoạch lương hưu của mình. Như bạn có thể đã đoán ra, tỉ lệ PAW trong nhóm khách hàng này là cao nhất. Đây cũng là nhóm nhiều khả năng đồng ý với tuyên bố sau:

• "Gia đình tôi hoạt động dựa trên một ngân sách hàng năm được cân nhắc kỹ càng".

Để có thể lên ngân sách một cách hợp lý, bạn phải ghi chép lại mọi khoản chi tiêu. Ở đây, một lần nữa nhóm khách hàng bình thường thích mua xe cũ lại kỹ tính hơn cả ba nhóm còn lại. Nhiều người trong số họ cũng thừa nhận rằng:

• "Tôi biết hàng năm nhà mình chi tiêu bao nhiêu cho thực phẩm, quần áo và nhà ở".

Các khách hàng bình thường và thích xe cũ cũng thích lùng mua quần áo giá hời. Tỷ lệ những người đồng ý với tuyên bố dưới đây cũng khá cao:

• "Tôi chưa bao giờ mua một bộ quần áo mà không phải hàng giảm giá (được chiết khấu)".

Các khách hàng bình thường và thích mua xe cũ hâm mộ các cửa hàng giảm giá hơn bất cứ nhóm khách hàng mua xe nào khác. Điều này được chứng minh bằng phản ứng tích cực với tuyên bố sau:

• "Tôi thường mua quần áo ở các đại lý".

Ngoài ra, trong bốn nhóm triệu phú mua xe hơi thì nhóm này cũng thường xuyên mua đồ của các cửa hàng giá rẻ hơn cả. Tính bình quân, họ chi tiêu ít hơn đáng kể ở rất nhiều danh mục sản phẩm. Họ cũng là nhóm chứng tỏ được bản tính căn cơ của mình rõ nhất. So với các triệu phú khác, số tiền họ chi cho một chiếc đồng hồ đeo tay bằng 59%, cho một bộ quần áo bằng 83% và cho một đôi giày bằng 88%.

Đa số mọi người thường không có khả năng làm thu nhập tăng lên đáng kể, tức là sẽ bị hạn chế trong việc gia tăng tài sản tích lũy. Vậy, nếu bạn không thể đẩy mạnh thu nhập thì hãy làm giàu bằng cách khác. Và hãy thực hiện thật từ tốn. Đây là cách mà phần lớn những khách hàng bình thường và thích mua xe cũ áp dụng. Họ đã thành công trong việc ngăn mình bị nhiễm thói tiêu pha hoang phí mà nhiều hàng xóm của họ đang mắc phải. Hơn 70% hàng xóm của họ kiếm được bằng hoặc nhiều tiền hơn họ. Nhưng chưa đến 50% trong số đó có tài sản trị giá từ 1 triệu đô-la trở lên.

Đa số những người hàng xóm có thu nhập cao mà tài sản ròng thấp này đã chi tiêu sai mục đích. Họ cho rằng chỉ cần tập trung sức lực vào việc tạo thu nhập thật cao thì họ sẽ tự động trở nên giàu có. Họ xuất sắc khâu "tấn công". Hầu hết đều thuộc nhóm 3% hay 4% có thu nhập cao nhất trong toàn bộ các hộ gia đình ở Mỹ. Hầu hết đều trông giống như triệu phú. Tuy nhiên, họ không hề giàu. Chúng tôi lại một lần nữa phải nêu lại nhận xét sau của rất nhiều triệu phú:

Ở Mỹ, việc kiếm được nhiều tiền dễ dàng hơn nhiều việc tích lũy tài sản.

Chương 5
"CHĂM SÓC KINH TẾ NGOẠI TRÚ"

Khi họ trưởng thành, cha mẹ họ không chu cấp tài chính nữa

Các nhân vật của chúng ta, tạm gọi là ông Lamar và bà Mary, xuất thân trong gia đình giàu có. Hàng năm, Mary được cha mẹ chu cấp hơn 15.000 đô-la. Bà cứ tiếp tục nhận số tiền này cùng với nhiều hình thức giúp đỡ khác cho đến tận bây giờ, dù đã kết hôn với ông Lamar gần ba mươi năm nay.

Giờ đây, hai vợ chồng Mary đã hơn năm mươi tuổi và sống trong ngôi nhà đẹp đẽ ở một khu sang trọng. Họ đều là thành viên các câu lạc bộ thể thao ngoài trời, đều thích tennis và golf. Cả hai đều lái những chiếc xe xa xỉ, nhập khẩu từ nước ngoài. Cả hai đều mặc quần áo hàng hiệu và giao thiệp với vài tổ chức phi lợi nhuận. Con cái họ đều theo học những trường tư đắt đỏ. Cả hai đều thích những loại rượu hảo hạng, những món sơn hào hải vị, đồ trang sức chất lượng cao, thích giải trí và du lịch nước ngoài. Hàng xóm láng giềng ai cũng nghĩ Lamar và Mary rất giàu. Một số còn chắc như đinh đóng cột rằng tài sản của vợ chồng nhà ấy phải đến mấy chục triệu đô-la.

Nhưng vẻ bề ngoài hoàn toàn có thể đánh lừa bạn. Họ không giàu, tệ hơn là thu nhập của cả hai vợ chồng đều không cao. Mary ở nhà lo việc nội trợ. Lamar làm quản lý ở trường đại học địa phương. Trong suốt ba mươi năm kết hôn, thu nhập hàng năm của hai vợ chồng chưa bao giờ vượt quá 60.0 đô-la, mặc dù lối sống của họ thì chẳng khác gì một gia đình có thu nhập trên 100.000 đô-la.

Chưa bao giờ cả Lamar và Mary cùng nhau lập kế hoạch chi tiêu. Năm nào, họ cũng dùng quá số tiền kiếm được. Họ cũng xài hết cả

tiền Mary nhận được từ cha mẹ mình. Nói ngắn gọn, Lamar và Mary có thể sống xa hoa đến thế là vì họ được hưởng cái mà chúng tôi gọi là "chăm sóc kinh tế ngoại trú" (Economic Outpatient Care - EOC) - khái niệm chỉ những món quà có giá trị lớn về kinh tế và những khoản giúp đỡ hào phóng mà một số bậc phụ huynh dành cho con cháu đã trưởng thành của mình.

EOC

Nhiều người cung cấp EOC ngày nay đã chứng minh được kỹ năng tích lũy tài sản xuất sắc từ khi còn trẻ. Nhìn chung, họ rất căn cơ trong chi tiêu và lối sống của bản thân, nhưng lại không truyền lại được điều này cho con cháu. Những bậc phụ huynh này cảm thấy bị thúc ép, thậm chí là có nghĩa vụ phải hỗ trợ tài chính cho con cái cùng gia đình của chúng. Kết quả của sự hào phóng này là họ có tài sản ít hơn đáng kể so với những người cùng độ tuổi, thu nhập và nghề nghiệp nhưng con cái họ độc lập về kinh tế. Nhìn chung, duy trì việc chu cấp vật chất và tiền bạc khi con cháu đã trưởng thành có thể làm giảm khả năng tích lũy tài sản của cả bên cho lẫn bên nhận.

Người cung cấp EOC thường đinh ninh rằng con cái họ không thể duy trì được cuộc sống của tầng lớp trung-thượng lưu nếu không được trợ cấp. Kết quả là ngày càng có nhiều chủ hộ gia đình là con cái của các gia đình giàu có đang nhập vai những kẻ thành đạt của tầng lớp trung-thượng lưu thu nhập cao. Tuy chỉ là cái mã bên ngoài.

Thành phần con nhà giàu này tiêu thụ rất nhiều sản phẩm và dịch vụ đắt tiền. Từ những ngôi nhà xây theo phong cách cổ xưa ở vùng ngoại ô thượng lưu cho đến những chiếc xe nhập khẩu, từ những câu lạc bộ thể thao ngoài trời sang trọng mà họ tham gia cho đến những trường tư mà con cái họ theo học, họ chính là những bằng chứng sống cho một quy luật đơn giản về EOC: Tiêu tiền của người khác bao giờ cũng dễ hơn tiêu tiền do chính mình làm ra.

Tình trạng EOC rất phổ biến ở Mỹ. Hơn 46% số người giàu ở Mỹ chu cấp EOC ít nhất là 150.000 đô-la mỗi năm cho con cháu đã trưởng thành. Gần một nửa số người đã trưởng thành của các gia đình giàu có đang ở độ tuổi dưới 35 năm nào cũng được cha mẹ chu cấp tiền bạc. Tần suất chu cấp có giảm xuống khi những người con nhiều tuổi hơn. Khoảng 1/5 số người ở độ tuổi 45 đến 55 vẫn còn nhận tiền từ cha mẹ. Hãy lưu ý rằng các con số ước tính này dựa trên những chương trình khảo sát được thực hiện

với đối tượng là con cái đã trưởng thành của các gia đình giàu có, và rằng những người hưởng EOC này có xu hướng đánh giá thấp cả tần suất lẫn giá trị những món quà mà họ được nhận. Điều thú vị là những người cho EOC thì lại báo cáo tần suất và giá trị tương ứng cao hơn nhiều so với con cái của mình.

Nhiều món quà thuộc dạng EOC được trao hết một lần. Ví dụ, ông bà cha mẹ giàu có tặng con cháu cả bộ sưu tập tiền xu, tem và những món quà tương tự. Khoảng 1/4 bậc phu huynh giàu có đã chọn cách này. Khoảng 45% người giàu chi trả phí y tế/nha khoa của con và/hoặc cháu đã trưởng thành.

Trong mười năm tới, số lượng người giàu ở Mỹ (chỉ tính những người có giá trị tài sản ròng từ 1 triệu trở lên) sẽ tăng nhanh gấp 5 đến 7 lần số hộ gia đình nói chung. Song song đó, người giàu cũng sẽ sinh ra nhiều con cháu hơn đáng kể so với bây giờ. EOC sẽ tăng mạnh. Số lượng danh mục tài sản trị giá từ 1 triệu đô-la trở lên sẽ tăng 246% trong mười năm tới; tổng khối lượng này được định giá trên nhiều nghìn tỉ đô-la. Nhưng cũng gần như chừng ấy tài sản sẽ được phân phát đi trước khi các bậc phụ huynh triệu phú thành người thiên cổ.

Chi phí cho việc chu cấp EOC cũng sẽ tăng lên rất nhiều trong tương lai. Trường tư, xe hơi xa xỉ, nhà cửa ở vùng ngoại ô thời thượng, dịch vụ nha khoa và thẩm mỹ và nhiều khoản EOC khác đang tăng lên với tốc độ vượt xa chỉ số giá sinh hoạt nói chung.

MARY VÀ LAMAR

Làm thế nào mà Mary và Lamar trang trải nổi học phí trường tư cho hai đứa con? Rõ ràng là họ không trả, mà chính cha mẹ của Mary phải làm việc đó. Nhưng điều này không phải là chuyện lạ, bởi có đến 43% triệu phú ở Mỹ đứng ra trả học phí trường tư cho cháu nội, ngoại của mình.

Mới đây chúng tôi đã thảo luận về hình thức EOC này với nhóm khán giả gồm những người bà triệu phú. Chúng tôi cho họ xem kết quả khảo sát nói trên, nhưng không thể hiện thái độ tán thành hay chỉ trích hành vi này. Sau khi trình bày xong, chúng tôi giải đáp thắc mắc. Một người đã nhân cơ hội này đưa ra một tuyên bố như sau:

Tiền của tôi để làm gì chứ? Gia đình con gái tôi đang trải qua giai đoạn khó khăn, tiền kiếm ra chỉ vừa đủ sống.

Các anh có biết mấy cái trường công quanh đây toàn là tệ nạn hay

không? Thế nên tôi định gửi cháu tôi đến trường tư đấy.

Chúng tôi thấy rõ là người phụ nữ này không thoải mái cho lắm trong việc chu cấp EOC cho gia đình con gái. Vấn đề thực sự ở đây không phải là trường công trường tư; vấn đề là gia đình con gái bà đang bị phụ thuộc về mặt kinh tế. Ngay từ đầu, chuyện con gái mình lấy phải một người không có khả năng kiếm được nhiều tiền khiến bà khó chịu. Con gái và các cháu của bà có thể sẽ không được sống trong cái môi trường tương xứng với gia đình thuộc tầng lớp trung- thượng lưu của bà. Vì thế, bà quyết định cải thiện hoàn cảnh của họ. Bà cho con gái và con rể tiền để mua một ngôi nhà nằm ngoài khả năng chi trả của hai người. Ngôi nhà nằm trong khu thượng lưu, nơi phần lớn cư dân đều gửi con cái đến trường tư. Cách duy nhất để các con bà có thể trụ được ở nơi mức độ tiêu dùng cao như vậy là trông chờ vào những khoản EOC của bà. Nhưng bà đã không nhận ra rằng môi trường đó gây ra nhiều trở ngại hơn là môi trường tự cung tự cấp, ngay cả khi sự tự lập đó đồng nghĩa với việc phải chấp nhận một lối sống bớt xa hoa hơn.

Mary rất giống con gái của người phụ nữ mà chúng tôi vừa nói ở trên. Cả hai đều nhận được sự "chăm sóc kinh tế ngoại trú". Trong cả hai trường hợp, người chu cấp đều đặt ra một giả định như nhau là sự "chăm sóc kinh tế ngoại trú" sẽ giúp con cháu vượt qua khó khăn, rồi sau đó sẽ không còn thiếu thốn nữa. Nhưng mẹ của Mary đã sai. Bà ấy đã chu cấp cho Mary rất nhiều loại EOC trong suốt ba mươi năm, khiến gia đình của con bà hoàn toàn bị phụ thuộc về kinh tế.

Lamar cũng được hưởng lợi từ những khoản chu cấp này. Không lâu sau khi hai người kết hôn, Lamar bắt đầu học lấy bằng thạc sĩ. Cha mẹ anh ta trả toàn bộ học phí và các chi phí liên quan. Đây cũng chẳng phải hiện tượng lạ khi có đến 32% triệu phú ở Mỹ chu cấp học phí sau đại học của con em mình.

Đứa con đầu lòng của hai vợ chồng ra đời ít lâu sau khi Lamar bắt đầu chương trình học. Mẹ của Mary không thích căn hộ mà ban đầu hai người thuê gần trường đại học mà Lamar theo học. Bà phái hẳn một đội vệ sinh tới để lau dọn định kỳ. Tuy nhiên, trong tâm trí bà, đó không phải là môi trường lý tưởng cho gia đình cô con gái. Vì thế, bà đã đề nghị giúp hai vợ chồng mua nhà.

Số tiền vài trăm đô-la mỗi tháng Lamar nhận được từ công việc trợ giảng bán thời gian ở trường chỉ giúp gia đình họ vừa đủ sống. Mary thì chỉ nội trợ và không làm gì thêm.

Mẹ của Mary đã thanh toán một phần đáng kể cho ngôi nhà của hai vợ chồng. Gần 59% các bậc cha mẹ triệu phú có con cái trưởng thành thừa nhận với chúng tôi rằng họ đã "hỗ trợ tài chính để con cái mua nhà". Mẹ của Mary cũng trả luôn khoản tiền vay để mua nhà. Hãy lưu ý rằng 17% số triệu phú mà chúng tôi phỏng vấn trả lời rằng họ cũng có quyết định tương tự. Ban đầu, mẹ của Mary chỉ định giúp hai vợ chồng bằng cách cho vay không lãi suất. Nhưng cuối cùng thì những khoản nợ đó đã chuyển sang dạng thường gặp hơn là khoản vay không hoàn trả, và các đối tượng nhận EOC cũng xem đây là chuyện bình thường. 61% triệu phú Mỹ đã cung cấp những "khoản vay" như vậy cho con cái trưởng thành của mình. Khi Mary và Lamar đổi sang một ngôi nhà đắt tiền hơn, mẹ của Mary lại tiếp tục hỗ trợ tiền mua nhà. Cuối cùng, hai vợ chồng chuyển đến khu mà họ đang sống hiện giờ. Một lần nữa, ngôi nhà lại được mua với phần đóng góp lớn từ người mẹ.

Lamar học hết gần bốn năm và nhận được hai tấm bằng. Hiện giờ, tuy đang là quản trị viên của một trường đại học nhưng khoản tiền lương hàng năm chưa đến 60.000 đô- la khiến hai vợ chồng khó mà có được chút của ăn của để. Cộng cả khoản tiền 15.000 đô-la mà mẹ vợ chu cấp mỗi năm, thu nhập của họ vẫn không đủ cao để duy trì lối sống trung- thượng lưu của mình.

Thú vị ở chỗ Lamar và Mary không phải trường hợp cá biệt. Khoảng 30% số hộ gia đình ở Mỹ sống trong những căn nhà trị giá 300.000 đô-la nhưng thu nhập hàng năm của cả hộ chỉ tối đa 60.000 đô-la. Theo Mary, với thu nhập của Lamar cộng thêm tiền chu cấp từ mẹ, việc trang trải những nhu cầu cơ bản của gia đình không phải là quá khó khăn. Cái khó ở đây là mua xe hơi. Cả Lamar và Mary đều thích những chiếc xe sang trọng nhập khẩu. Và cứ ba năm họ lại mua xe mới một lần. Là do mẹ của Mary. Khoảng ba năm một lần, bà lại cho con gái chỗ cổ phiếu trong danh mục đầu tư của mình, giống như 17% triệu phú ở Mỹ vẫn hay làm. Một số người nhận được thì giữ cổ phiếu lại, nhưng Mary và Lamar thì không. Họ bán ngay rồi cầm tiền đi mua một chiếc xe mới!

Điều gì sẽ xảy ra với Mary và Lamar khi mẹ của Mary qua đời? Hiển nhiên đây là mối bận tâm lớn của cặp vợ chồng này. Không biết liệu người mẹ sẽ để lại cho họ bao nhiêu tiền, nhưng chúng tôi đoán rằng kể cả được thừa kế một khoản kếch sù thì Mary và Lamar cũng sẽ nhanh chóng tiêu xài hết thôi. Ngay từ giờ họ đã nghĩ đến gia tài từ trên trời rơi xuống ấy rồi. Một ngôi nhà lớn hơn, một ngôi nhà để đi nghỉ mát và một chuyến du lịch khắp thế giới đã ở trong tầm ngắm. Họ đã bỏ qua nguyên tắc nền tảng của

việc làm giàu:

Bất kể bạn có bao nhiêu tiền chăng nữa thì hãy luôn sống giản dị hơn khả năng cho phép.

GỐC RỄ VẤN ĐỀ

Đa số những người trưởng thành chỉ ngồi không chờ khoản EOC tiếp theo đều thuộc dạng không kiếm được nhiều tiền. Các khoản tiền trợ cấp thường được dành để tiêu xài và chu cấp cho đời sống cao tới mức phi thực tế. Đây chính xác là điều đã xảy ra với Mary và Lamar, bởi trưng ra cái mẽ đẳng cấp trung-thượng lưu chính là mục tiêu của đời họ.

Phải chăng nói như vậy có nghĩa là tất cả những người con trưởng thành trong gia đình giàu có đều tất yếu sẽ trở thành những Mary và Lamar? Hoàn toàn không phải. Thực ra, theo các số liệu thống kê, cha mẹ càng tích lũy được nhiều tài sản thì con cái trưởng thành của họ càng nhiều khả năng sẽ sống có nguyên tắc hơn về mặt kinh tế. Hãy lưu ý rằng tỷ lệ có con trai hoặc con gái tốt nghiệp trường y của triệu phú Mỹ cao hơn năm lần của một hộ gia đình bình thường. Tỷ lệ có con cái tốt nghiệp trường luật của họ cũng cao hơn bốn lần.

Trả học phí cho con cũng giống như bạn đang dạy con cách câu cá. Thế nhưng mẹ của Mary lại dạy con gái và con rể mình việc khác. Bà dạy họ cách tiêu tiền. Bà dạy họ xem bà như cỗ máy phân phát cá.

Có rất nhiều hình thức "chăm sóc kinh tế ngoại trú". Một số có tác động tích cực đến khả năng kiếm tiền của người được nhận, bao gồm việc hỗ trợ học phí cho con bạn và, quan trọng hơn, là dành riêng những món quà để giúp con bạn khởi nghiệp hoặc phát triển công việc kinh doanh. Bằng trực giác của mình, nhiều triệu phú tự mình làm giàu biết rõ điều này. Không giống mẹ của Mary, họ thích cho con cái cổ phiếu tư nhân, loại không thể đem bán ngay để mua một chiếc xe hơi nhập ngoại được!

Bên cạnh đó, những khoản EOC được người nhận dành riêng cho chi tiêu và nâng cao đời sống hiện tại gây ra những tác động khó lường. Chúng tôi thấy rằng việc chu cấp những khoản như thế này là nguyên nhân hàng đầu giải thích cho sự thiếu năng lực kiếm tiền ở con cái trưởng thành của các gia đình giàu có. Những món quà "đột xuất" quá thường xuyên thế này luôn tác động đến tinh thần của người nhận, làm thui chột óc sáng tạo và khả năng

kiếm tiền của họ. Những món quà đó sẽ tạo thành thói quen, rồi ông bà cha mẹ sẽ phải chu cấp cho con cháu gần như suốt đời.

Câu hỏi kinh điển

Điều quan trọng ở đây là những người nhận EOC không phải thành phần thất học hay vô công rồi nghề như báo chí vẫn hay đưa tin. Thực ra, họ được học hành đầy đủ và đang làm những nghề rất có giá. Mười nghề nghiệp mà con cái trưởng thành của các triệu phú hay chọn lựa là:

1. Điều hành doanh nghiệp

2. Doanh nhân tự doanh

3. Quản lý cấp trung

4. Bác sĩ

5. Kinh doanh/ Quảng cáo/ Marketing

6. Luật sư

7. Kỹ sư/ Kiến trúc sư/ Nhà khoa học

8. Kế toán

9. Giảng viên đại học

10. Giáo viên

Mặc dù vậy, không thể phủ nhận rằng những người con trưởng thành nhận được EOC rất khác so với những người không nhận. Chúng ta hãy đối chiếu tài sản và thu nhập của nhóm thứ nhất với nhóm thứ hai. Vì độ tuổi có liên quan rất nhiều đến cả tài sản lẫn thu nhập hàng năm của hộ gia đình nên việc đảm bảo sự nhất quán về độ tuổi rất quan trọng khi tiến hành so sánh. Cả việc xem xét sự khác biệt giữa hai nhóm ở từng nhóm nghề nghiệp nói trên cũng rất hữu ích, vì các nhóm nghề nghiệp khác nhau có xu hướng tạo ra thu nhập và giá trị tài sản ròng khác nhau.

Chúng ta hãy xem một khảo sát được thực hiện với đối tượng được nhận EOC và đối tượng không nhận EOC trong độ tuổi từ ngoài 40 đến 55, thuộc mọi hoàn cảnh kinh tế khác nhau. Trong 8/10 nghề nghiệp thuộc tốp đầu, người nhận EOC có mức giá trị tài sản ròng thấp hơn những người không nhận EOC. Ví dụ, tính bình quân, những chuyên viên kế toán ở độ tuổi xấp xỉ năm mươi

vẫn nhận tiền chu cấp từ cha mẹ chỉ có giá trị tài sản bằng 57% tài sản của những chuyên viên kế toán cùng độ tuổi nhưng không được chu cấp. Hơn nữa, thu nhập hàng năm của những chuyên viên kế toán nhận EOC chỉ bằng 78% của những chuyên viên kế toán không nhận EOC.

Hãy lưu ý rằng trong thu nhập hàng năm của những kế toán viên nhận EOC không bao gồm giá trị các khoản EOC đó. Khi những khoản tiền không chịu thuế này được cộng vào thu nhập của họ thì tính bình quân, thu nhập hàng năm của họ bằng 98% những kế toán viên không nhận EOC. Mặc dù vậy, giá trị tài sản ròng của nhóm thứ nhất vẫn chỉ bằng 57% của nhóm thứ hai.

Những kế toán viên nhận EOC không phải là nhóm nghề nghiệp duy nhất có thu nhập và tài sản thấp hơn. Bảy loại nghề nghiệp khác cũng có mức giá trị tài sản ròng thấp hơn nhóm không nhận EOC là luật sư với 62%; nhân viên kinh doanh/quảng cáo/marketing với 63%; doanh nhân tự doanh với 64%; điều hành doanh nghiệp/quản lý cấp cao với 65%; kỹ sư/kiến trúc sư/nhà khoa học với 76%; bác sĩ với 88%; và quản lý cấp trung với 91%.

Chỉ có hai loại nghề nghiệp mà trong đó nhóm nhận EOC có tài sản lớn hơn nhóm không nhận EOC. Mặc dù thu nhập thấp hơn nhóm không nhận EOC nhưng nhóm giáo viên tiểu học/trung học nhận EOC vẫn có giá trị tài sản ròng lớn hơn. Giá trị tài sản ròng của họ bằng 185% nhóm không nhận EOC, nhưng thu nhập chỉ bằng 92%. Giá trị tài sản ròng của nhóm giảng viên đại học nhận EOC bằng 128% của nhóm không nhận EOC, nhưng thu nhập chỉ bằng 88%.

Các bậc phụ huynh triệu phú có thể học được rất nhiều điều từ những giáo viên và giảng viên đại học được nhận EOC. Những người này có khuynh hướng tích lũy tài sản mạnh hơn nhiều so với những người được nhận EOC thuộc tám loại nghề nghiệp khác. Chúng ta hãy tìm hiểu tại sao đa số những người nhận EOC nói chung lại có khuynh hướng tích lũy tài sản yếu hơn những người không nhận EOC.

1. Việc tặng quà thường khiến người nhận tiêu dùng, chứ không tiết kiệm và đầu tư

Ví dụ, các bậc cha mẹ triệu phú thường hỗ trợ con cái mua nhà. Có thể họ làm thế với dự định giúp con "có bước khởi đầu thuận lợi". Họ đinh ninh rằng những món quà như vậy là chuyện hãn hữu và chỉ có một lần trong đời. Họ lầm tưởng rằng những hỗ trợ về mặt

tài chính sẽ giúp con cái sau này "tự đứng vững bằng đôi chân mình". Nhưng trong phân nửa số trường hợp, họ đã lầm.

Những đứa con nhận EOC của cha mẹ thường không có được mức thu nhập như kỳ vọng. Mà tốc độ tăng thu nhập dựa vào những món quà thường xuyên đó cũng không bắt kịp mức độ tiêu dùng của họ. Hãy nhớ rằng những ngôi nhà đắt tiền thường tọa lạc ở những nơi khu dân cư có mức tiêu dùng cao, nơi đòi hỏi nhiều thứ xa xỉ để tô điểm cho cuộc sống. Để hòa hợp với bối cảnh nơi này, người ta phải ăn mặc, bài trí sân vườn, bảo dưỡng nhà cửa, sắm sửa xe cộ, nội thất... sao cho phù hợp với xung quanh.

Do đó, một khoản hỗ trợ mua nhà, cho dù là một phần hay toàn bộ, cũng có thể đặt người nhận tiền vào vòng quay tiêu dùng và tiếp tục phụ thuộc vào người cho tiền. Nhưng thường thì đa số hàng xóm của người nhận tiền lại không nhận bất kỳ khoản chu cấp nào từ cha mẹ họ. Họ hài lòng và tự tin vào cách sống của mình hơn những người nhận EOC. Trong hoàn cảnh đó, nhiều người nhận EOC trở nên nhạy cảm với nhu cầu cần được rót thêm EOC. Định hướng của họ có thể thay đổi rất nhanh, từ một người phấn đấu tự kiếm tiền thành một người suốt ngày trông chờ các khoản chu cấp. Và họ gần như không thể nào tích lũy được tài sản.

EOC dưới dạng tiền mặt không phải là hình thức duy nhất làm nảy sinh nhu cầu tiêu dùng. Ví dụ như trường hợp của hai vợ chồng triệu phú đã tặng anh con trai Bill cùng con dâu Helen một tấm thảm trị giá tới 9.000 đô-la mà chúng tôi nghe nói là được kết từ hàng triệu nút thắt bằng tay. Bill là một kỹ sư dân sự làm việc cho chính quyền bang. Anh ta kiếm được chưa tới 55.000 đô-la một năm. Cha mẹ anh ta cảm thấy có trách nhiệm phải giúp con trai mình duy trì mức sống và "phẩm giá" sao cho tương xứng với người đã tốt nghiệp một trường đại học danh tiếng. Tất nhiên, tấm thảm xa hoa ấy tỏ ra lạc loài trong căn phòng chất đầy những món nội thất mua lại và chùm đèn rẻ tiền. Thế nên Bill và Helen cảm thấy phải mua thêm nội thất nhà bếp bằng loại gỗ đắt tiền, một bộ đèn chùm pha lê, bát đĩa bằng bạc và những chiếc đèn trang trí sang trọng. Thế là, tấm thảm 9.000 đô-la mà cha mẹ tặng đã khiến vợ chồng Bill tiêu thêm một món tiền gần bằng giá trị món quà cho "những món đồ triệu phú" khác.

Một thời gian sau, Bill lại nói với mẹ mình rằng hệ thống trường công trong khu vực không còn tốt như hồi anh ta học tiểu học nữa. Mẹ anh ta đáp rằng bà sẽ trả một phần học phí trường tư cho hai đứa con Bill. Tất nhiên, Bill và Helen có toàn quyền quyết định xem có nên cho con theo học ở trường tư hay không. Mẹ của Bill sẽ

trả 2/3 học phí; hai vợ chồng trả phần còn lại. Trong trường hợp này, khoản chu cấp 12.000 đô-la rốt cuộc lại làm Bill và Helen tốn mất 6.000 đô-la mỗi năm.

Hơn thế nữa, Bill và Helen chưa lường trước những chi phí phát sinh của việc gửi con cái đến trường tư. Ví dụ, ngoài tiền học phí, trường thường xuyên yêu cầu gia đình đóng góp thêm. Họ cũng cảm thấy mình phải mua một chiếc xe bảy chỗ để tham gia những chuyến dã ngoại bằng xe hơi của trường. Con cái họ giờ đây được tiếp xúc với bạn bè cũng như các phụ huynh có xu hướng tiêu dùng cao hơn nhiều so với những người ở trường công. Hè này chúng muốn được đi du lịch châu Âu. Một phần lý do xuất phát từ môi trường giáo dục và quá trình xã hội hóa của chúng. Những người nhận EOC có nhiều khả năng gửi con đến trường tư hơn những người không nhận EOC. (Mặc dù về tổng thể thì số học sinh ở trường tư là con em những người không nhận EOC lại nhiều hơn, lý do là vì số người không nhận EOC đông hơn nhiều so với số người nhận EOC).

2. Nhìn chung, người nhận EOC không bao giờ thực sự tách bạch giữa tài sản của mình và tài sản của cha mẹ mình

Có lẽ Tony Montage, nhà quản lý tài sản chuyên nghiệp, đã diễn đạt ý này tốt hơn cả:

Những người nhận tiền chu cấp, những đứa con trưởng thành của các triệu phú, cảm thấy rằng tài sản và vốn liếng của cha mẹ cũng chính là thu nhập của mình... khoản thu nhập để họ tiêu xài.

Một trong những lý do chính khiến những người nhận EOC nghĩ mình dư dả là bởi vì họ nhận được những khoản chu cấp từ cha mẹ. Và người nghĩ mình dư dả về tài chính sẽ có xu hướng chi tiêu nhiều, bất chấp việc họ có thu nhập chỉ bằng 91% và tài sản chỉ bằng 81% những người không nhận EOC.

Chúng ta hãy xem xét sự việc từ góc nhìn của một người nhận EOC. Trong suốt những năm tháng trưởng thành, William nhận được khoản chu cấp không phải nộp thuế hàng năm là 10.000 đô-la từ cha mẹ. William năm nay đã 48 tuổi.

10.0 đô-la thu nhập không phải đóng thuế này có thể được xem như lợi nhuận của một khoản vốn trị giá bao nhiêu? Giả sử lợi nhuận là 8%. Như vậy khoản vốn đó sẽ là 125.000 đô-la. Giờ hãy cộng số tiền này vào giá trị tài sản ròng của anh ta. Kết quả là số tiền mà William nghĩ rằng mình đang có nhiều hơn 125.000 đô-la

so với số tiền anh ta thực có.

Ngày càng có nhiều người trưởng thành không được dạy về giá trị của việc độc lập về mặt cảm xúc và kinh tế như cha mẹ của họ. Làm sao để các phụ huynh biết được đứa con trai đã trưởng thành của mình có độc lập hay không? Họ có thể áp dụng "Hiệu ứng Montage" để kiểm chứng.

Sau bữa tối của lễ Tạ ơn ở nhà cha mẹ, anh James đã nói chuyện với hai người. Cha mẹ James nói họ đã quyết định hiến tặng trường đại học tư nhân của địa phương vài phần đất đai thương mại "của gia đình họ". Cha anh nói: "Cha biết con sẽ hiểu rằng trường đại học này sẽ thu được nhiều lợi ích từ một món quà như vậy". Và James giãy nảy lên, nhất định không đồng ý.

Phản ứng của James không phải là khó đoán. Anh ta chưa bao giờ ngừng nhận tiền trợ cấp từ cha mẹ suốt khoảng thời gian qua, dù đã trưởng thành. Anh ta cần một khoản tiền đều đặn hàng năm tương đương với khoảng 20% thu nhập của mình để trang trải các khoản chi phí. Anh ta xem cái ý tưởng hiến đất cho trường đại học là mối đe dọa đối với nguồn thu nhập tương lai của mình.

Giống như nhiều người nhận EOC khác, James coi mình là người tự lập. Thực tế thì khoảng 2/3 số con cái trưởng thành đều đặn nhận được khoản EOC đáng kể từ cha mẹ luôn tự phong mình là thành viên câu lạc bộ "Tôi-tự-mình- làm-được-đấy". Chúng tôi rất ngạc nghiên khi trong các buổi phỏng vấn, những người này thản nhiên khẳng định rằng: "Từng đồng đô-la chúng tôi có đều do chúng tôi tự kiếm ra".

3. Người nhận EOC phụ thuộc vào thẻ tín dụng hơn so với người không nhận EOC

Những người đều đặn được cha mẹ cho tiền hoặc những thứ tương tự thường rất lạc quan về tình hình kinh tế của mình. Trạng thái lạc quan này liên quan mật thiết với nhu cầu tiêu tiền của họ. Nhưng phần lớn số tiền này họ lại không sẵn trong tay, mà nó là khoản EOC của ngày mai. Và họ đã phản ứng bằng cách sử dụng những chiếc xe mua chịu để xoa dịu những vấn đề về dòng tiền của mình, đồng thời có xu hướng sống trong sự giả định rằng một ngày nào đó mình sẽ được thừa kế một khoản kếch sù - không như những người không nhận được EOC, vốn ít trông chờ "món quà" này.

Mặc dù tổng thu nhập hàng năm của hộ gia đình chỉ bằng 91% và

tổng giá trị tài sản ròng chỉ bằng 81% so với nhóm không nhận EOC, nhưng những người nhận EOC lại có xu hướng vay mượn cao hơn đáng kể. Khoản vay này được dùng cho mục đích tiêu dùng chứ không phải đầu tư. Ngược lại, những người không nhận EOC lại vay mượn để đầu tư nhiều hơn. Mặt khác, trong gần như tất cả những loại sản phẩm dịch vụ tín dụng có thể hình dung ra được, những người nhận EOC thực hóa tổng thu nhập của họ nhiều hơn người không nhận EOC. Điều này được áp dụng cho cả tần suất sử dụng tín dụng lẫn số tiền thực tế phải trả cho lãi suất dư nợ. Nó cũng áp dụng cho cả những khoản vay cá nhân và phần chưa thanh toán của số tiền nợ trên thẻ tín dụng. Người nhận EOC và không nhận EOC không khác nhau nhiều trong cách sử dụng dịch vụ cho vay mua nhà hoặc trong cách phân bổ tiền cho những mục đích như vậy. Tuy nhiên, thành phần được cho tiền mua nhà cũng chiếm tỷ lệ khá cao trong nhóm những người nhận EOC.

4. Người nhận EOC đâu tư ít hơn nhiều so với người không nhận EOC

Kết quả khảo sát cho thấy mỗi năm, những người nhận EOC đầu tư ít hơn 65% so với những người không nhận EOC. Đây là con số ước tính hết sức dè dặt vì cũng như nhiều người lạm dụng tín dụng khác, những người nhận EOC thường phóng đại số tiền mình đầu tư. Ví dụ, họ thường quên cộng thêm những khoản mua tín dụng lớn khi tính toán tổng chi tiêu thực tế và thói quen đầu tư.

Tuy nhiên, chuyện gì cũng có ngoại lệ. Các giáo viên và giảng viên đại học nhận EOC vẫn duy trì được nếp sống tiết kiệm ngang với các đồng nghiệp không nhận EOC, thậm chí còn tiết kiệm hơn. Khả năng họ tiết kiệm và đầu tư khoản tiền nhận được từ cha mẹ của họ cao hơn nhiều so với những người nhận EOC trong các lĩnh vực nghề nghiệp khác.

Như chúng tôi đã nói, những người nhận EOC thuộc diện khách hàng “siêu tiêu dùng” và có khuynh hướng vay nợ. Mức sống của họ cao hơn nhiều so với mức bình quân của những người khác có thu nhập tương đương. Nhưng người ta thường nghĩ một cách sai lầm rằng những người nhận EOC chỉ quan tâm đến nhu cầu và lợi ích của mình. Điều này không đúng. Bình quân, người nhận EOC quyên góp từ thiện nhiều hơn đáng kể so với những người khác có cùng thu nhập. Ví dụ, những người nhận EOC có thu nhập hàng năm của hộ gia đình là 100.000 đô-la thường quyên góp 6% trong số đó cho các mục đích từ thiện, trong khi mức bình quân của tất cả những hộ gia đình có cùng thu nhập chỉ là khoảng 3%. Con số

6% tương đương với mức quyên góp từ thiện bình quân của những hộ gia đình có thu nhập hàng năm từ 200.000 đô-la đến 400.000 đô-la.

Nhưng cho dù hào phóng hay không thì những người nhận EOC cũng tiêu dùng nhiều hơn, vì thế họ có ít tiền để đầu tư hơn. Một người có ít tiền hoặc không có tiền đầu tư nhưng giỏi nắm bắt cơ hội đầu tư sẽ thu được nhiều lợi ích. Đây chính là trường hợp mà một giảng viên trẻ chuyên ngành kinh doanh mới đây đã gặp phải.

Anh, một người nhận EOC, được yêu cầu dạy một khóa về đầu tư trong một chương trình liên thông. Thính giả của anh là những người có học vấn và thu nhập cao. Anh trình bày về rất nhiều chủ đề khác nhau, từ nguồn thông tin đầu tư đến cách thức định giá cổ phiếu chào bán của nhiều tập đoàn cổ phần hóa. Thính giả hết lời khen ngợi. Trong lĩnh vực chuyên môn của mình, anh được đào tạo rất tốt. Anh có bằng tiến sĩ quản trị kinh doanh, chuyên ngành tài chính. Tuy nhiên, khi khóa học gần kết thúc, một thính giả đã hỏi anh một câu đơn giản:

- Tiến sĩ E., tôi có thể hỏi về danh mục đầu tư cá nhân của ông được không? Ông đầu tư vào những gì?

Câu trả lời của anh khiến gần như cả lớp ngã ngửa:

- Hiện tại, tôi không đầu tư gì nhiều. Tôi quá bận với việc trả nốt hai khoản vay mua nhà, một khoản vay mua xe hơi, tiền học phí...

Về sau, một thành viên trong lớp đó nói với chúng tôi:

- Chẳng khác gì mấy gã viết sách về những chiêu thức thu hút phụ nữ. Hóa ra anh ta chẳng quen được cô nào trông ưa nhìn một tí.

Bạn có thể thắc mắc tại sao các cố vấn tài chính của những người nhận EOC tích lũy tài sản kém lại không nhấn mạnh vào sự tiết kiệm. Vì trong hầu hết các trường hợp, phạm vi tập trung của cố vấn đầu tư rất hạn hẹp. Họ bán các dự án đầu tư và đưa ra lời khuyên đầu tư. Họ không dạy khách hàng sống tiết kiệm và dự trù ngân sách. Nhiều người thấy bối rối khi nói với khách hàng rằng lối sống của ông ta quá xa hoa.

Công bằng mà nói, nhiều người có thu nhập cao cũng như cố vấn tài chính của họ không hề biết một người ở độ tuổi nhất định và kiếm được mức thu nhập nhất định thì nên có bao nhiêu tài sản. Thêm vào đó, các cố vấn tài chính thường không biết rằng mỗi

năm khách hàng của họ nhận được những khoản chu cấp đáng kể từ cha mẹ. Dựa vào báo cáo thu nhập của khách hàng, họ chỉ có thể đưa ra lời khuyên như sau:

"Chà, ông Bill ạ, ở tuổi bốn mươi tư và kiếm được 70.000 đô-la một năm thế này thì ông đang làm khá tốt đấy. Bằng chứng là ông có một ngôi nhà xinh xắn, du thuyền, mấy chiếc xe hơi nhập khẩu, các khoản quyên góp từ thiện, và thậm chí là danh mục đầu tư của ông nữa".

Nhưng chắc người cố vấn sẽ không cảm thấy thế nữa nếu Bill nói cho anh ta biết về khoản trợ cấp không phải đóng thuế 20.000 đô-la mà ông ta nhận được hàng năm từ cha mẹ mình!

Điều quan trọng ở đây là phải nhấn mạnh vào một vấn đề xuất hiện xuyên suốt cuốn sách. Không phải tất cả con cái trưởng thành của các triệu phú đều là UAW. Thường chỉ có người nào được cha mẹ cho thật nhiều tiền để duy trì mức sống cao mới trở thành UAW. Nhưng vẫn có nhiều người khác có cha mẹ là triệu phú nhưng lại trở thành PAW. Ta có thể thấy điều này ở những bậc phụ huynh sống tiết kiệm, nề nếp và truyền lại những phẩm chất này, cùng với sự độc lập, cho con cái họ.

Tuy nhiên, báo chí đại chúng lại thường vẽ ra một bức tranh khác hẳn. Họ rất hay chờ chực những câu chuyện kiểu Abe Lincoln(,). Họ bi kịch hóa hoàn cảnh xuất thân và một người có thể từ tầng lớp lao động gặt hái được thành công. Họ đưa ra các bằng chứng mang hơi hướng giai thoại rằng quá trình tôi luyện trong nghèo khó là điều kiện tiên quyết để trở thành một triệu phú ở Mỹ. Nếu điều đó đúng thì chắc ngày nay nước Mỹ phải có ít nhất 35 triệu hộ gia đình triệu phú rồi. Nhưng chúng ta biết con số thực chỉ bằng khoảng 1/10 con số giả tưởng đó thôi. Và hầu hết các triệu phú là con cái của những người không phải triệu phú - luận điểm này có lý, bởi số người không phải triệu phú cao gấp 30 lần số triệu phú.

HÃY DẠY CON BẠN CÁCH CÂU CÁ

Khi chúng tôi giảng về mối quan hệ giữa EOC và những thành tựu về mặt kinh tế, nhiều thính giả đã có chung một câu hỏi: "Nếu không nên cho tiền thì hình thức chu cấp nào có lợi hơn?". Họ rất háo hức muốn biết làm thế nào để nâng cao năng lực kinh tế của con em mình. Ở đây, một lần nữa chúng tôi lại nhắc họ rằng dạy con biết sống tiết kiệm mới là điều tối quan trọng. Bằng không, những đứa trẻ sẽ lớn lên thành những người lớn "siêu tiêu dùng",

suốt những năm tháng tuổi trẻ cho tới tận lúc trung niên, chúng vẫn không biết tự câu cá mà lúc nào cũng cần nguồn cung cấp cá.

Bạn có thể chuyển giao cho con cái những gì để giúp chúng trở thành những người lớn có khả năng kiếm được nhiều tiền? Bạn có thể cho chúng cái gì?

* Tức tổng thống Abraham Lincoln của Mỹ.

Người giàu luôn đánh giá rất cao giá trị của một nền giáo dục chất lượng. Chúng tôi đã hỏi các triệu phú rằng họ có đồng ý với tuyên bố sau đây hay không:

Những gì học được ở trường hầu như không giúp ích gì cho tôi trong việc bươn chải kiếm sống ngoài đời thực.

Kết quả như sau:

- 14% đồng ý;

- 6% không có ý kiến;

- 80% còn lại không đồng ý.

Đó chính là lý do các triệu phú dành rất nhiều nguồn lực cho việc học hành của con em mình. Và khoản chu cấp từ cha mẹ mà các triệu phú thường nhắc đến nhất chính là học phí!

Tỷ lệ triệu phú đề cập đến những hình thức chu cấp khác nhỏ hơn nhiều. Khoảng 1/3 nhận được sự hỗ trợ tài chính khi mua ngôi nhà đầu tiên; khoảng 1/5 nhận được một khoản vay không tính lãi trong suốt cuộc đời; chỉ có 3/5 là từng được bố mẹ cho tiền để thanh toán cho các khoản vay thế chấp.

Vậy để sau này khi trưởng thành, con cái bạn có nhiều khả năng thành công về mặt kinh tế hơn thì ngoài việc cho con cái đi học, bạn hãy tạo nên một môi trường đề cao những suy nghĩ và hành động độc lập, trân trọng những thành tích cá nhân, cũng như tưởng thưởng cho tinh thần trách nhiệm và khả năng lãnh đạo. Vâng, những thứ tuyệt vời nhất trên đời này lại thường miễn phí. Hãy dạy con bạn tự đứng trên đôi chân mình. Cách này ít tốn kém về mặt tài chính mà về lâu dài, nó lại mang đến những lợi ích tốt nhất cho cả con cái lẫn cha mẹ.

Có vô số ví dụ về mối quan hệ nghịch đảo giữa khả năng thành công về kinh tế và sự hiện diện của các khoản EOC lớn. Những dữ

liệu riêng mà chúng tôi thu thập được trong suốt hai mươi năm qua liên tục xác nhận kết luận này. Ngoài học phí đại học ra, hơn 2/3 số triệu phú ở Mỹ không nhận thêm bất kỳ khoản chu cấp nào từ cha mẹ nữa. Mà phần lớn trong số này có cha mẹ là triệu phú.

Chỉ làm con cái đã yếu càng thêm yếu

Đa số các triệu phú có ít nhất là hai đứa con. Thông thường, đứa con kiếm được nhiều tiền nhất sẽ nhận được phần tài sản nhỏ nhất từ cha mẹ, còn đứa con kiếm được ít tiền nhất thì được nhận cả EOC lẫn phần tài sản lớn nhất.

Giờ hãy thử tưởng tượng bạn là một ông bố, một bà mẹ triệu phú. Bạn thấy rằng đứa con lớn nhất của mình ngay từ nhỏ đã tỏ ra độc lập, luôn cố gắng đạt được thành tích tốt và rất có nề nếp kỷ luật. Theo bản năng, bạn sẽ nuôi dưỡng những phẩm chất này bằng cách không cố kiểm soát các quyết định của con. Thay vào đó, bạn dành nhiều thời gian để giúp một đứa con khác kém lanh lợi hơn trong những quyết định của nó, thậm chí bạn quyết định thay con luôn. Và kết quả là bạn giúp đứa mạnh càng thêm mạnh và làm đứa yếu ngày càng yếu hơn.

Sản phẩm của EOC

Điều gì xảy ra khi "những đứa trẻ yếu ớt" trưởng thành? Chúng thường thiếu tính sáng tạo. Đa số trường hợp, chúng không kiếm được bao nhiêu tiền nhưng lại có khuynh hướng tiêu xài rất mạnh. Đó là lý do vì sao chúng cần đến những khoản trợ cấp kinh tế để duy trì mức sống mà chúng đã quen được hưởng khi còn ở nhà cha mẹ. Một lần nữa, chúng tôi nhắc lại rằng:

Những đứa con trưởng thành càng được cho nhiều tiền thì càng tích lũy được rất ít, trong khi những người được cho ít hơn lại tích lũy được nhiều hơn.

Mối tương quan này đã được chứng minh bằng các số liệu thống kê. Tuy vậy, nhiều phụ huynh vẫn nghĩ rằng tài sản của họ có thể tự động biến con cái thành những người tự chủ về kinh tế. Họ đã nhầm. Sự nề nếp, tính kỷ luật cũng như đầu óc sáng tạo không thể mua được bằng tiền như xe cộ hay quần áo.

Ví dụ dưới đây sẽ minh họa cho quan điểm của chúng tôi.

Một cặp vợ chồng giàu có nhất quyết đem đến cho con gái họ, cô BPF, mọi lợi thế có thể. Khi cô BPF tỏ ý muốn mở công ty riêng, cha mẹ cô đã bỏ tiền ra để giúp cô, bởi họ không muốn cô phải vay nợ

hay gặp bất cứ khó khăn tài chính nào. Cô BPF không phải đóng góp gì cả. Không chỉ có thế, cha mẹ cô còn tiếp tục cấp vốn cho việc kinh doanh của cô, hỗ trợ luôn cả tiền sinh hoạt. Công ty đem về cho cô BPF 50.000 đô-la mỗi năm, còn cha mẹ cô vẫn chu cấp thêm gần 60.000 đô-la dưới dạng tiền mặt và các dạng khác.

Kết quả của "môi trường lý tưởng" này là giờ đây, cô BPF đã gần bốn mươi tuổi nhưng vẫn sống trong nhà của cha mẹ, và cha mẹ cô vẫn rót tiền cho công ty của cô với niềm tin rằng một ngày nào đó, cô BPF sẽ thực sự độc lập.

Về vấn đề này, chúng tôi không được lạc quan như cha mẹ của cô, bởi lẽ những doanh nhân thành công nhất không giống như cô BPF.

• Mua một chiếc xe giá 45.000 đô-la mà không cần thương lượng giá cả hoặc các điều khoản.

• Chi 5.000 đô-la cho một chiếc đồng hồ đeo tay, 2.000 đô-la cho một bộ quần áo và 600 đô-la cho một đôi giày.

• Trả hơn 7.000 đô-la lãi suất dư nợ trên thẻ tín dụng.

• Trả hơn 10.000 đô-la các loại phí tham gia những câu lạc bộ thể thao ngoài trời ở địa phương.

Liệu có bao nhiêu người đang ở giai đoạn khởi nghiệp mà đạt được những gì cô BPF đạt được chỉ trong một năm? Hầu như chẳng mấy ai làm được.

Công ty của cô BPF cũng không hẳn là thành công khi liên tục nhận những khoản trợ cấp lớn từ cha mẹ cô, một cách trực tiếp và gián tiếp. Những điều kiện lý tưởng mà họ tạo ra cho cô chính là bước khởi đầu để cô tiêu xài mạnh tay cho các sản phẩm xa xỉ. Cô cũng không mấy tâm huyết với công ty mình.

Xét về lý thì cô BPF chẳng có mấy nỗi lo, bởi cô có khoản chu cấp hào phóng từ cha mẹ, ấy vậy mà lúc nào cô cũng nơm nớp sợ hãi. Cô cho chúng tôi biết, cô có đến 12 nỗi sợ lớn. Và đây là vài nỗi sợ điển hình của cô BPF:

• Tài sản của cha mẹ bị đánh thuế nặng nề;

• Phải cắt giảm đáng kể trong mức sống;

• Công ty lụn bại;

• Không đủ tài sản tích lũy để an tâm nghỉ hưu;

• Bị anh em ruột ganh ghét vì được cha mẹ hỗ trợ tài chính nhiều hơn.

Như vậy, cha mẹ cô BPF đã không đạt được mục tiêu là để con gái họ "không bao giờ phải lo nghĩ". Phương pháp mà họ áp dụng đã cho ra kết quả ngược lại. Người ta thường cố che chắn để con mình khỏi đối mặt với những khó khăn kinh tế, nhưng thái độ bảo bọc đó lại thường tạo nên những con người luôn bất an về tương lai.

Kết quả của việc không nhận EOC

Chữ ký của bạn đáng giá bao nhiêu? Điều này tùy thuộc vào cách nó được sử dụng. Một chữ ký đã giúp Paul Orfalea thành lập công ty mang biệt danh của ông - Kinko's.

Orfalea gây dựng cơ nghiệp từ 5.000 đô-la vay của cha vào năm 1969, giờ đây doanh thu hàng năm của Kinko's đã đạt hơn 600 triệu đô-la. Nhưng hẳn sẽ không có thành công đó nếu cha mẹ của Orfalea tạo ra cho con trai "môi trường lý tưởng" giống của cô BPF. Và ông ấy sẽ khó mà thành công được như hôm nay.

Ông Orfalea có một thứ mà tất cả các chủ doanh nghiệp thành công đều có: dũng cảm chấp nhận rủi ro tài chính. Nhưng cô BPF thì hầu như không phải đối diện với rủi ro nào.

Từ điển Webster's định nghĩa sự dũng cảm là "sức mạnh trí óc hoặc tinh thần để đương đầu với nghịch cảnh, mối nguy hiểm hoặc thử thách cam go". Lòng dũng cảm là thứ có thể phấn đấu để có. Nhưng nó không thể được nuôi dưỡng trong một môi trường triệt tiêu mọi rủi ro, mọi khó khăn, mọi nguy hiểm. Vì không có sự dũng cảm đó nên cô BPF không dám rời nhà cha mẹ, mở rộng kinh doanh và từ chối những khoản EOC lớn hơn.

Để làm việc trong một môi trường thưởng phạt theo năng suất cũng cần sự dũng cảm. Đa số những người giàu đều dũng cảm. Bằng chứng là phần lớn triệu phú ở Mỹ đều là doanh nhân tự doanh hoặc người làm nghề tự do được trả tiền dựa trên một cơ sở mang tính thúc đẩy. Hãy nhớ rằng cho dù cha mẹ họ giàu có hay không thì hầu hết các triệu phú ở Mỹ đều làm giàu bằng chính sức lực của mình. Họ dũng cảm nắm bắt cơ hội làm ăn, mà các cơ hội kinh doanh thì luôn có rủi ro đi kèm.

Một trong những doanh nhân vĩ đại nhất, đồng thời là nhân viên kinh doanh xuất sắc phi thường của mọi thời đại, Ray Kroc, cũng

tìm kiếm lòng dũng cảm đó khi tuyển chọn các chủ nhân và giám đốc điều hành tiềm năng cho chuỗi nhà hàng nhượng quyền McDonald's. Kroc chào đón tất cả những nhân viên bán hàng qua điện thoại vì không dễ gì tìm được những người có đủ dũng cảm để chịu sự đánh giá nghiêm khắc dựa trên hiệu quả làm việc. Kroc tiếp xúc với Betti Agate lần đầu tiên khi cô gọi điện không hẹn trước cho những người làm việc trong khu tài chính ở Chicago. Thư ký của Kroc hỏi: "Vì cớ gì một người Do Thái lại đi bán Kinh thánh của người Công giáo chứ?", và nhận được câu trả lời: "Kiếm sống". Kroc giải thích rằng bất cứ ai đủ dũng cảm để làm cái việc mà Betti Agate đang làm đều là ứng cử viên sáng giá để mua một trong những cửa hàng nhượng quyền của mình. Và ông bán nhà hàng nhượng quyền đầu tiên ngoài phạm vi California cho Betti Agate với mức giá 950 đô-la.

Trong đời mình, cô BPF đã thực hiện bao nhiêu cuộc gọi không hẹn trước kiểu như vậy? Không cuộc nào. Hầu hết những người mua sản phẩm của cô đều là bạn bè hoặc bạn làm ăn của cha mẹ và họ hàng. Liên hệ với những người này thì cầm chắc phần thắng rồi.

Các bậc phụ huynh thường hỏi chúng tôi cách để khơi dậy lòng dũng cảm trong con em họ. Chúng tôi khuyên họ nên để những chàng trai cô gái ấy được tiếp xúc với nghề bán hàng. Hãy khuyến khích con bạn tranh cử vào ban cán sự lớp khi chúng học tiểu học hoặc trung học. Chúng sẽ phải tự quảng cáo bản thân mình trước toàn thể bạn bè. Đi làm nhân viên bán lẻ cũng là một cách để chúng nhận được những đánh giá hết sức khách quan.

Và như chúng ta thường nhất trí với nhau, đối với những người thành công về mặt kinh tế thì vẻ ngoài ít quan trọng hơn rất nhiều so với sự dũng cảm, tính kỷ luật và ý chí quyết tâm của họ.

Chương 6
HÀNH ĐỘNG TÍCH CỰC

Con cái đã trưởng thành của họ đều tự lập về kinh tế

Đa số các bậc phụ huynh triệu phú có con cái đã trưởng thành đều muốn giảm quy mô tài sản của mình trước lúc qua đời. Hiển nhiên đây là một quyết định hợp lý, bởi không làm vậy thì theo chính sách thuế của Mỹ, con cái họ sẽ phải trả khoản thuế di sản rất lớn. Quyết định chia sẻ tài sản với con cái thì dễ rồi, nhưng quyết định chia như thế nào mới khó.

Các triệu phú có con nhỏ luôn tin rằng việc phân chia tài sản không phải là vấn đề to tát và chỉ việc chia một cách công bằng. Ví dụ, nếu có bốn đứa con, họ sẽ "phân chia đồng đều cho cả bốn đứa, mỗi đứa 25%".

Tuy nhiên, công thức này sẽ trở nên phức tạp khi con cái trưởng thành. Vậy thì các triệu phú hãy lưu ý tới những phát hiện quan trọng mà chương trình nghiên cứu của chúng tôi đã tìm ra sau đây:

• Cha mẹ có con gái trưởng thành nhưng không đi làm và con trai trưởng thành thất nghiệp "tạm thời" có khuynh hướng sẽ chu cấp rất nhiều EOC cho những đứa con này. Chúng cũng gần như chắc chắn sẽ nhận được phần tài sản thừa kế lớn hơn so với những đứa con khác.

• Những đứa con thành công về mặt kinh tế có khả năng sẽ nhận được mức EOC thấp hơn và phần tài sản thừa kế nhỏ hơn.

• Nhiều người trong số con cái có khả năng làm ra nhiều tiền không hề nhận một xu nào từ tài sản của cha mẹ. Tuy nhiên, đó

lại chính là một trong những lý do khiến họ trở nên giàu có!

NGƯỜI NỘI TRỢ A HAY B?

Đa phần sự chênh lệch trong giá trị các khoản chu cấp dành cho từng người con có thể được giải thích bằng loại hình nghề nghiệp, địa vị kinh tế xã hội và giới tính của người con đó. Chúng tôi thấy rằng trong các nhóm nghề nghiệp chính thì những người ở nhà nội trợ có khả năng cao nhất trong việc được nhận tài sản thừa kế cũng như những khoản chu cấp tài chính định kỳ từ cha mẹ, đôi khi cao hơn gấp ba lần mức bình quân. Họ luôn đứng đầu danh sách cả về quy mô khoản thừa kế lẫn tỷ lệ được thừa kế tài sản từ cha mẹ.

Chúng tôi đã nhận diện được hai loại con gái triệu phú ở nhà làm nội trợ, nhưng lại khác nhau rõ rệt - chúng tôi gọi họ là A và B. Cả hai đều được hưởng lợi ở những mức độ khác nhau từ "tình yêu thương" của cha mẹ. Đây cũng là xu hướng chung khi các bậc phụ huynh tin rằng khi con gái làm nội trợ thì phải "có vốn giắt lưng", hay phụ nữ là người chịu thiệt thòi về mặt kinh tế, và các cậu con rể khó có đủ khả năng chu cấp cho con gái và các cháu ngoại của họ. Nhưng người nội trợ A rất khác với người nội trợ B.

A có xu hướng kết hôn với đàn ông thành đạt, có thu nhập cao. Họ có xu hướng "cầm trịch" trong việc chăm sóc cha mẹ đã già, đôi khi đau yếu của mình. Những khoản chu cấp và thừa kế mà họ có xu hướng nhận được một phần cũng là để bù đắp cho những công việc này - những công việc mà các anh chị em bận đi làm của họ thường né tránh. Người nội trợ A có trình độ học vấn cao và có xu hướng là người thực thi hoặc đồng thực thi di chúc của cha mẹ. Họ cũng có khả năng lãnh đạo và thường tình nguyện tham gia nhiều tổ chức giáo dục và từ thiện ở địa phương.

A thường được cha mẹ xem như ngang hàng và là bạn tâm giao, chứ không phải người thế vai. Người khác đánh giá họ là những nhà lãnh đạo, cố vấn sáng suốt và thường xuyên hỏi ý kiến họ về các vấn đề gia đình quan trọng như tài sản, kế hoạch nghỉ hưu, việc bán một công ty gia đình và việc lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ chuyên môn. Là người am hiểu luật thuế di sản, A thường khuyến khích cha mẹ cho con cái quà cáp, tiền bạc để giảm bớt quy mô tài sản của mình, thông qua đó tối thiểu hóa thuế di sản phải đóng. Người nội trợ A nhận được những khoản trợ cấp đáng kể trong giai đoạn đầu và giữa cuộc đời, thường là kể từ khi họ kết hôn. Về sau, những khoản chu cấp đó đi kèm với việc mua một ngôi nhà và trong một số trường hợp là việc mua một bất động

sản đầu tư.

Sự hiện diện của người nội trợ A giúp ích rất nhiều cho cha mẹ và các anh chị em đã trưởng thành trong gia đình, bởi họ thường gánh vác trọng trách to lớn là chăm sóc nhu cầu tình cảm và sức khỏe của cha mẹ.

Ngược lại, người nội trợ loại B lại được xem như "những đứa trẻ to xác" cần được chu cấp về kinh tế, thậm chí cả về phương diện tình cảm. Họ có xu hướng lệ thuộc vào người khác và ít có khả năng lãnh đạo, dẫn dắt trong bất cứ lĩnh vực nào. B có xu hướng kết hôn với người có thu nhập không cao. Trình độ học vấn của họ thường không bằng A. Cha mẹ của người nội trợ loại B thường hỗ trợ thu nhập cho gia đình của con gái để giúp gia đình đó duy trì mức sống trung lưu tối thiểu. Người nội trợ loại B có xu hướng sống gần cha mẹ và thường cùng mẹ đi mua sắm. Không có gì lạ khi một bà nội trợ loại B ở độ tuổi trung niên lại xin tiền cha mẹ để mua quần áo. Cha mẹ của người nội trợ loại B cũng chăm lo cho họ thông qua việc thiết lập những khoản dự phòng dành cho họ trong di chúc. Họ được chu cấp tài chính và hưởng thừa kế vì cha mẹ họ tin rằng họ thực sự cần số tiền đó.

Cha mẹ của người nội trợ loại B có xu hướng ngần ngại không muốn cho con gái họ những khoản tiền lớn vì cho rằng con gái và con rể có thể là những người quản lý tiền bạc tồi. Do đó, tiền chu cấp cho người nội trợ loại B thường dựa trên nhu cầu nhất thời của họ, chẳng hạn như khi chồng của cô ta đang chờ tìm việc mới hoặc khi cô sinh con. Tiền chu cấp được rót sớm hơn nếu có khủng hoảng và thường dưới nhiều dạng khác nhau, từ các khoản thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt cho đến các khoản hoàn lại tiền mua quần áo và học phí. Mặc dù vậy, người nội trợ loại B còn được nhận một phần tài sản lớn của cha mẹ dưới dạng thừa kế. Thông thường, di chúc của cha mẹ họ sẽ bao gồm những chỉ dẫn đặc biệt liên quan đến kế hoạch phân chia tài sản và quỹ hỗ trợ giáo dục cho con cái của người nội trợ loại B. Gia đình của người nội trợ B cũng ít khi đạt được sự độc lập về tài chính.

Cũng không có gì lạ khi chồng của một người nội trợ loại B làm việc cho công ty của cha mẹ vợ. Trong một số trường hợp, anh ta sẽ được hưởng một số lợi ích trội hơn, lại không phải cạnh tranh với thị trường lao động bên ngoài. Nói cách khác, làm việc cho công ty của cha mẹ vợ thì người con rể sẽ kiếm được nhiều hơn so với khi làm việc nơi khác. Trong trường hợp người con rể làm ở nơi khác, anh ta cũng thường làm thêm, làm bán thời gian với mức lương cao ngất ngưởng, hoặc làm những công việc lặt vặt,

không thường xuyên cho cha mẹ vợ.

Trong khi đó, những người con gái đi làm toàn thời gian ít khả năng được nhận tiền chu cấp và tài sản thừa kế hơn các chị em gái không đi làm của họ. Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp này, các cô gái vẫn có nhiều khả năng được nhận tiền chu cấp và tài sản thừa kế hơn các anh em trai thành đạt. Lý do là vì các bậc cha mẹ cảm thấy rằng phụ nữ, dù công ăn việc làm có ổn định và thành công đến đâu thì luôn phải có tài khoản riêng. "Để phòng ngày mưa bão", - họ giải thích như vậy.

ƯU TIÊN PHỤ NỮ

Các bậc cha mẹ triệu phú hiểu rằng ở Mỹ, cơ hội kiếm được thu nhập cao của nam giới và nữ giới rất khác nhau, và họ có xu hướng lên kế hoạch về kinh tế riêng cho con cái.

Chúng ta cùng xem những thực tế sau.

• Phụ nữ chiếm 46% tổng số người lao động ở Mỹ nhưng chỉ chiếm chưa đến 20% số người có thu nhập hàng năm từ 100.0 đô-la trở lên. Số nam giới đạt được mức thu nhập tương đương vẫn cao gấp năm lần nữ giới.

• Tỷ lệ phụ nữ tốt nghiệp các trường chuyên ngành đã tăng đáng kể. Tuy nhiên, bằng cấp chuyên môn cao không đồng nghĩa với thu nhập cao. Một chương trình điều tra dân số gần đây cho biết: "Khoảng cách về thu nhập vẫn còn tồn tại rõ rệt ngay cả với số người có bằng cấp chuyên môn". Thu nhập của phụ nữ công tác ở những nghề nghiệp mang tính chuyên môn chỉ bằng 49,2% mức của nam giới.

• Trong 20 nghề nghiệp có thu nhập cao nhất, tính bình quân, phụ nữ đều kiếm được ít hơn đáng kể so với giới mày râu, trung bình chỉ bằng 52% thu nhập của nam giới.

• Đại đa số các phụ nữ không đi làm có thu nhập hàng năm từ 100.000 đô-la trở lên là do được thừa kế tài sản hoặc nhận được trợ cấp tài chính đáng kể từ cha mẹ, ông bà cũng như từ chồng mình. Nguồn thu nhập của họ thường là lãi suất, cổ tức, lợi nhuận vốn, thu nhập thuần từ việc cho thuê và những nguồn tương tự khác.

• Phụ nữ sở hữu gần 1/3 tổng số công ty nhỏ ở Mỹ. Tuy nhiên, khoảng 2/3 trong số những công ty này có doanh thu hàng năm dưới 50.000 đô-la.

• Khả năng phụ nữ rời bỏ chỗ làm cao hơn gấp bốn lần so với nam giới.

Những con số khách quan trên đã cho thấy khá rõ vấn đề. Ở Mỹ, phụ nữ ở thế bất lợi trong việc kiếm được thu nhập cao. Một phần sự chênh lệch trong thu nhập có thể được lý giải bằng những định kiến trong thị trường kinh tế. Nhưng chỉ mình định kiến thì không thể nào giải thích đầy đủ thực tế rằng trong tốp 1% phân phối thu nhập, cứ năm nam thì mới có một nữ. Có thể nguyên nhân của sự bất bình đẳng tồn tại dai dẳng này xuất phát từ xu hướng trợ cấp cho con gái của các bậc cha mẹ triệu phú.

Con gái của những người giàu có xu hướng không tự gây dựng sự nghiệp riêng cho mình. Trong nhiều thập kỷ qua, những hộ gia đình triệu phú luôn được xây dựng theo mô hình sau đây: Hơn 80% gồm có một cặp vợ chồng và con cái, trong đó người vợ không đi làm toàn thời gian. Thông điệp mà con gái họ nhận được qua thực tế này là: "Mẹ không làm việc mà bố mẹ vẫn sống với nhau, thế nên chắc là mình cũng không nên đi làm". Thật khó phản bác được một kết luận hợp lý như vậy. Thực tế thì mô hình này hoạt động rất tốt ở các gia đình giàu có truyền thống. Tỷ lệ ly dị của những cặp vợ chồng giàu có cũng thấp hơn nhiều so với mức bình quân.

Mô hình "cha đi làm, mẹ nội trợ" thường được con cái của những cặp vợ chồng này sao chép nguyên xi, cả con trai lẫn con gái. Với con gái, nhiều bậc phụ huynh triệu phú thực sự khuyến khích con không đi làm, không phải gây dựng sự nghiệp riêng, cũng như không cần độc lập cả về kinh tế lẫn tâm lý. Qua thời gian, với những sự việc mơ hồ rất khó nhận biết, họ đã truyền cho con gái mình cái đặc tính "phụ thuộc" qua những thông điệp kiểu như:

Đừng lo! Nếu con không muốn có sự nghiệp riêng thì con không phải lo lắng gì về tiền bạc. Cha mẹ sẽ giúp đỡ con về mặt tài chính.

Nếu con không có sự nghiệp, nếu con gặt hái được một thành công to lớn nào đó và trở nên độc lập, con sẽ không nhận được bất kỳ món tiền đáng kể hoặc phần tài sản thừa kế nào từ cha mẹ nữa.

Nhiều phụ huynh cho rằng chẳng có gì sai khi chu cấp cho con cái đã trưởng thành. Điều này đúng, tuy nhiên chỉ trong trường hợp người nhận vốn đã có lối sống kỷ luật và chứng minh được rằng mình có thể tự lo liệu cuộc sống tươm tất mà không cần tiền của người khác. Ví dụ, việc nhận tiền chu cấp sẽ có tác động như thế nào đến con cái khi mà họ đã tự rèn luyện bản thân rất tốt và xuất

sắc trong lĩnh vực mình chọn? Có lẽ tác động sẽ không đáng kể, bởi họ đã đủ chín chắn, mạnh mẽ để xử lý vấn đề tiền bạc, dù của bản thân hay của bất cứ ai.

Những đứa con trưởng thành thất nghiệp

Giống những bà nội trợ loại B, những người con trưởng thành thất nghiệp nhiều khả năng được cha mẹ chu cấp hơn các anh chị em đi làm. Thật ra, những phát hiện về tần suất cũng như giá trị khoản chu cấp mà nghiên cứu của chúng tôi ghi nhận có xu hướng thấp hơn thực tế, vì khoảng 1/4 số con trai (từ 25 đến 35 tuổi) vẫn ở với cha mẹ, và một số thậm chí còn không biết như thế cũng là một dạng hưởng trợ cấp. Nhân đây cũng xin tiết lộ rằng khả năng con trai trưởng thành ở nhà cha mẹ cao gấp đôi so với con gái trưởng thành.

Thông thường một người con trưởng thành thuộc loại này rất gần gũi cha mẹ cả về kinh tế lẫn tình cảm. Nhiều khả năng anh ta cũng sống gần họ, có thể là ngay cuối phố hoặc thậm chí cùng nhà. Không có gì lạ khi anh ta cư xử như một gã sai vặt hay trợ lý của gia đình, nhất là khi anh ta thất nghiệp.

Người con trưởng thành thất nghiệp thường được nhận khoản chu cấp đầu tiên khi anh ta bộc lộ những dấu hiệu không đủ khả năng duy trì hoặc không quan tâm đến việc duy trì một công việc toàn thời gian. Một số anh chàng nhận được tiền chu cấp kha khá sẽ dọn về nhà sống sau khi tốt nghiệp đại học hoặc sau đại học. Những người khác thì được cho những món tiền lớn để trả tiền nhà ở, thực phẩm, quần áo, học phí và chi phí đi lại, thậm chí cả phí chăm sóc y tế và tiền bảo hiểm. Nhiều khoản chu cấp chính là khoản dôi ra từ quỹ tiết kiệm dành để chi trả học phí. Khi những người con trưởng thành quyết định không tiếp tục học lên nữa thì họ sẽ nghiễm nhiên được sử dụng khoản tiền đó, và khoản tiền này thường được họ dùng vào việc duy trì một lối sống thoải mái.

Tình trạng thất nghiệp trong những giai đoạn đầu của tuổi trưởng thành có liên quan đến tình trạng thất nghiệp ở những giai đoạn sau này. Nhiều con trai và con gái thất nghiệp ở độ tuổi trung niên vẫn trực tiếp nhận chu cấp bằng tiền mặt từ cha mẹ, thông thường là hàng năm. Hơn thế nữa, tần suất thất nghiệp thường gắn liền với những khoản chu cấp lớn hơn và thường xuyên hơn. Những người con trưởng thành này có khả năng được chia tài sản thừa kế dưới dạng bất động sản cá nhân nhiều hơn các anh chị em có nghề nghiệp ổn định của họ.

Trong một cuộc phỏng vấn, chúng tôi đã yêu cầu được gặp 8 đến 10 triệu phú cho một cuộc phỏng vấn kéo dài 3 tiếng đồng hồ. Tất cả đều là PAW và có tài sản ròng tối thiểu là 3 triệu đô-la. Chúng tôi cũng yêu cầu độ tuổi của các triệu phú là từ 65 trở lên. Mỗi người tham gia sẽ nhận được 200 đô-la.

Hai ngày trước cuộc phỏng vấn, 9 triệu phú đã được mời. Nhưng sáng hôm phỏng vấn, chúng tôi được báo rằng một trong số họ không thể tham gia và thay vào đó là một triệu phú 62 tuổi. Ông ấy là chủ doanh nghiệp có thu nhập cao, nhưng không đáp ứng được yêu cầu trong định nghĩa của chúng tôi về PAW. Mặc dù vậy, chúng tôi vẫn chấp nhận. Một quyết định hết sức ngẫu nhiên!

Người thay thế là ông Andrews, và ông không hề biết rằng những người tham gia khác đều là triệu phú. Có lẽ vì thế nên ông vô cùng hăng hái trong việc khoe khoang sự thịnh vượng tài chính của mình. Trên thực tế, tuy có thu nhập cao nhưng giá trị tài sản ròng của ông Andrews lại tương đối nhỏ. Vẻ ngoài và hành động của ông ta mô phỏng rõ hình ảnh một UAW điển hình. Mỗi cổ tay của ông là một cái lắc vàng, có một cái đồng hồ nạm kim cương trông có vẻ đắt tiền cùng vài chiếc nhẫn. Khi bắt đầu kể về mình với cả nhóm, ông Andrews tỏ ra hết sức tự tin. Nhưng sau ba tiếng đồng hồ nói chuyện với 8 người khôn ngoan hơn mình, thái độ của ông đã thay đổi. Xem ra trong quá trình phỏng vấn, sự tự tin của ông đã sụt giảm nghiêm trọng. Chúng tôi tin rằng ngày hôm đó, ông Andrews đã rút ra vài bài học quan trọng về việc lập kế hoạch tài chính và sự phân phối tài sản giữa các thế hệ.

Ông Andrews nói với chúng tôi rằng ông đã giàu có và đã đạt được những mục tiêu tài chính của mình. Nhưng khi được hỏi, ông lại không thể trình bày rành mạch những mục tiêu đó. Một phần quan trọng trong kế hoạch của ông là có thu nhập cao. Ông luôn giả định rằng "đa số những phần còn lại" trong kế hoạch tài chính của ông "rồi sẽ đâu vào đấy". Chúng tôi đã phỏng vấn nhiều UAW như ông Andrews. Dù chúng tôi có hỏi như thế nào về mục tiêu tài chính của họ đi chăng nữa thì câu trả lời của họ vẫn nằm trong dự đoán:

"Các ông có biết chỗ tôi sống có bao nhiêu người nổi tiếng không?

Tôi kiếm được rất nhiều tiền.

Cách nhà tôi hai căn là nhà của một ngôi sao nhạc Rock.

Con gái tôi kết hôn với một anh chàng có thu nhập rất cao."

Những thứ mà các UAW như ông Andrews thường nhấn mạnh khi nói về bản thân mình là thu nhập, thói quen tiêu dùng, và những món đồ cao cấp của họ. Còn các PAW thì nói về những thành tích họ đạt được trong cuộc sống, như một học bổng từ khi còn đi học hay cách họ gây dựng sự nghiệp. Bạn sẽ nhận thấy rằng ông Andrews, một UAW, có định hướng tài chính khác xa so với 8 PAW còn lại trong cuộc phỏng vấn nhóm trọng điểm của chúng tôi.

Vài thành viên lớn tuổi hơn thường trình bày hết sức chi tiết, chi tiết đến mức bất thường, về những kinh nghiệm của họ. Chúng tôi không nghĩ là họ sẽ dễ dàng chia sẻ những thông tin này đến vậy. Tất cả là "nhờ" những lời khoe khoang đầu buổi của ông Andrews. Quan điểm của UAW này quá khác biệt với những triệu phú có mặt trong buổi phỏng vấn, và điều đó đã khơi mào cho cuộc thảo luận. Và kết quả là các PAW đã đưa ra nhiều lời khuyên quý giá về những vấn đề như chu cấp cho con cái, vai trò và cách chọn người thực hiện di chúc, mâu thuẫn giữa những người thừa kế, niềm tin, ưu nhược điểm của việc "kiểm soát con cháu từ trong nấm mộ".

Chúng tôi bắt đầu buổi phỏng vấn bằng câu hỏi:

"Trước hết, các ngài có thể nói đôi chút về bản thân được không?".

Tất cả 9 thành viên tham gia giới thiệu tóm tắt về mình. Phần giới thiệu nhìn chung đều như sau:

"Tôi là Martin, đã kết hôn được hơn 40 năm. Vợ chồng tôi có 3 đứa con: một là bác sĩ, một là luật sư, đứa còn lại hiện đang điều hành một doanh nghiệp. Các con tôi đều đã kết hôn và sinh cho vợ chồng tôi 7 đứa cháu. Tôi vừa bán công ty của mình. Giờ, tôi tích cực tham gia một số tổ chức tôn giáo và hai tổ chức giúp đỡ các bạn trẻ mới khởi nghiệp".

Cả 9 người đều đang sở hữu và quản lý công việc kinh doanh của riêng mình, hoặc vừa nghỉ hưu sau khi bán công ty. Tất cả đều ở độ tuổi từ trên dưới 65 đến gần 80, ngoại trừ ông Andrews 62 tuổi. Sau khi tự giới thiệu, họ bắt đầu thảo luận về các mục tiêu tài chính của mình. Người đầu tiên lên tiếng là ông Andrews:

"Tôi dấn thân vào thương trường vì chính mình. Khi tôi thức dậy, mỗi ngày đều là một thách thức. Tôi lên kế hoạch và làm việc theo kế hoạch đã định. Đó chính là lý do khiến công ty tôi rất thành công."

Ông Andrews nói về việc chu cấp cho con cái và cách phân chia tài sản trong tương lai:

“Tôi có một đứa con rể làm bác sĩ, một đứa khác là luật sư. Chúng đều giàu có, thu nhập cao. Cả hai đều chịu mức thuế suất cao nhất và không cần tiền của tôi.

Nhưng vợ chúng, các con gái của tôi thì cần. Hai đứa là những chuyên gia tiêu tiền. Tất nhiên, tôi đã làm hư chúng, và giờ tôi đang trả giá cho điều đó. Chúng gọi điện đòi tôi trả tiền mua đàn piano cho lũ trẻ và thế là tôi mua. Xe đạp và những bữa tiệc sinh nhật, tôi trả hết. Tôi thích cho chúng tiền.

Các con gái tôi là người thụ hưởng tất cả các gói bảo hiểm của tôi, thừa đủ để trả toàn bộ thuế di sản của tôi và các chi phí khác. Chúng sẽ được hưởng phần tiền còn lại.

Tôi không quan tâm đến việc chúng sử dụng tiền của tôi như thế nào sau khi tôi qua đời. Giữ lại hay mua sắm linh tinh cũng được, tôi chỉ muốn chúng hạnh phúc”.

“Hạnh phúc” đối với ông Andrews nghĩa là có đủ tiền để tiêu. Và niềm tự hào của ông là hai con gái cưới được hai chàng rể có thu nhập cao. Ông cứ nhắc lại chuyện này suốt.

Ngồi kế ông Andrews là ông Russell, một quý ông giàu có, mới về hưu sau khi đã bán công ty sản xuất của mình. Ngay sau khi ông Andrews thừa nhận đã làm hư các con của mình, ông Russell nhoài người tới trước và nói:

“Tôi có 3 đứa con gái, cả ba đều có sự nghiệp riêng, đều đang đi làm, và rất hạnh phúc. Ba đứa chúng nó đều sống xa vợ chồng tôi. Chúng có nhà riêng, và tôi không phải lo gì cho tương lai của chúng cả. Bản thân chúng hẳn cũng vậy. Bố con tôi không thảo luận về chuyện đó. Nhưng sau khi tôi qua đời, phần tài sản tôi để lại sẽ rất nhiều, tôi đảm bảo đó sẽ là một món tiền rất lớn”.

Một người khác, ông Joseph, gật đầu và nói:

“Vợ chồng tôi có 2 đứa con gái, một là phó chủ tịch của một tập đoàn lớn, còn một là nhà khoa học. Chúng tôi rất tự hào về chúng. Chúng rồi sẽ được thừa kế rất nhiều tiền. Nhưng cả gia đình tôi không dành nhiều thời gian để nghĩ về vấn đề tài sản của tôi”.

Cả ông Russell và ông Joseph cùng đưa ra công thức đúng đắn:

Nếu bạn giàu có và muốn con mình hạnh phúc, độc lập khi trưởng thành, bạn phải hạn chế tối đa những cuộc thảo luận và hành động dẫn đến việc tiếp nhận và sử dụng đồng tiền không phải do mình làm ra.

Sau những lời trên, một trong số các thành viên khác của nhóm hỏi ông Andrews về việc chuyển nhượng công ty của ông. Quan điểm ông đưa ra đã nhận được nhiều lời bình luận từ các thành viên lớn tuổi hơn. Ông Andrews nói:

"Toàn bộ tiền mà tôi đã kiếm được trong công ty đều dành cho hai con gái và các con của chúng. Tôi không cần tiền. Bọn trẻ có thể sử dụng nó. Tôi cho chúng mức tối đa có thể được trong phạm vi pháp luật cho phép".

Còn với quyền sở hữu công ty của mình:

"Tôi đã thỏa thuận với con trai cả của mình. Tôi yêu cầu nó trả X đô-la mỗi năm và cuối cùng nó sẽ có toàn quyền sở hữu công ty".

Vài người lớn tuổi hơn đã đặt câu hỏi về kế hoạch này, vì rõ ràng là nó ngấm ngầm gây ra bất đồng giữa những đứa con. Công ty của ông Andrews hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và phân phối, vậy nên giá trị của nó chẳng đáng là bao trừ khi nó tiếp tục hoạt động dưới danh nghĩa nhà Andrews. Nói cách khác, nếu con trai của ông Andrews, anh Billy, không tiếp nhận điều hành hoạt động của công ty thì việc bán đi công ty sẽ chẳng thu về bao nhiêu tiền. Một người hỏi:

"Nếu ông rao bán nó ngay hôm nay, liệu giá bán công ty có thể đạt mức khả quan không?".

Ông Andrews thú nhận là không. Nhưng ông vẫn yêu cầu con trai mình, một thành phần chủ chốt, mua lại công ty mà không cho anh ta luôn. Hãy nhớ rằng ông Andrews cho các con gái toàn bộ lợi nhuận của công ty. Ông cũng dự định sẽ cho họ số tiền ông thu được từ việc bán công ty, tức số tiền mà Billy phải trả góp để giành quyền sở hữu. Hơn nữa, các con gái của ông Andrews đã và đang nhận được những khoản chu cấp rất lớn từ cha mình, nhưng Billy thì không. Theo cha anh ước tính thì anh không cần trợ cấp. Thu nhập của anh đã rất cao rồi. Chỉ các con gái ông là không có khả năng tự duy trì lối sống xa hoa của mình thôi, còn hai anh con rể sẽ không bao giờ kiếm được đủ tiền để chu cấp cho những thói quen tiêu dùng cao của "hai cô con gái rượu". Ông cũng nói thêm:

"Không bao giờ tin tưởng tuyệt đối vào con rể của mình, bởi khả

năng ly hôn luôn luôn tồn tại".

Về việc chu cấp cho các con gái trong tương lai, sau khi ông Andrews qua đời, sẽ do Billy đảm nhiệm. Tiền để thanh toán các khoản hàng năm này sẽ được rút từ lợi nhuận "công ty của Billy".

Thực chất, Bill sẽ bị yêu cầu phải chu cấp rất nhiều cho lối sống của hai em gái. Ông Andrews cảm thấy "khá chắc chắn" rằng Billy sẽ thực hiện những mong muốn của mình. Có lẽ anh sẽ làm vậy. Nhưng bạn sẽ phản ứng thế nào trước kế hoạch này, nếu bạn là vợ Billy? Chồng bạn đang phải trả tiền cho tất cả những thứ quần áo đắt tiền, xe cộ xa xỉ, những kỳ nghỉ và các thứ tương tự khác. Đa số các bà vợ đều cảm thấy từ thiện bắt đầu ngay từ gia đình. Hãy lưu ý rằng họ thường là người khởi xướng các cuộc tranh cãi gia đình liên quan đến sự bất công trong việc phân chia tài sản.

Những thành viên tham gia phỏng vấn khác không trực tiếp chỉ trích kế hoạch của ông Andrews. Tuy nhiên, trong quá trình thảo luận, người ta sẽ thấy mỗi lúc một rõ ràng hơn rằng các thành viên khác xếp Kế hoạch Andrews vào mức yếu kém.

Một thành viên lớn tuổi đã đưa ra tình huống có liên quan sau đây:

"Một anh con trai ngày càng mất kiên nhẫn với cha mình. Người con muốn tiếp quản công ty của cha nhưng lại không muốn đợi tới khi cha qua đời. Thế là anh mở công ty riêng và trở thành đối thủ cạnh tranh với công ty của cha".

Ông Andrews nhanh chóng phản pháo:

"Con trai tôi đã ký hợp đồng không cạnh tranh với tôi. Mọi thứ trong gia đình đều phải dựa trên lòng tin."

Sau đó, ông Harvey ngỏ ý muốn phát biểu. Ông là thành viên cao tuổi nhất và giàu có nhất trong nhóm. Ông lưu ý tầm quan trọng của việc khuyến khích sự hòa thuận giữa các đối tượng được thừa kế tài sản. Và, theo ông, việc lựa chọn một (hoặc nhiều) người thực thi di chúc có tính chất quyết định trong vấn đề này. Ông Harvey đã từng là người thực thi hoặc đồng thực thi của một số di chúc. Ông hiểu rất rõ rằng làm một người thực thi di chúc là nhiệm vụ khó khăn, và thường có sự thù hằn giữa những người thực thi di chúc và đối tượng được hưởng thừa kế. Vì lý do này, ông đã hết sức thận trọng khi chọn người thực thi di chúc của mình:

“Tôi có hai đứa con. Chúng rất thân thiết với nhau, chúng có thể tự thỏa thuận về tài sản của tôi. Nhưng chúng sẽ làm điều đó cùng với luật sư của tôi. Hai đứa và luật sư riêng của tôi sẽ là những người thực thi di chúc. Tôi muốn có mặt luật sư để đảm bảo sự công bằng. Mọi người cũng biết khi dính dáng đến tiền bạc thì chuyện gì có thể xảy ra rồi đấy. Tôi muốn duy trì các mối quan hệ tốt đẹp, nhưng các mối quan hệ tốt đẹp có thể xấu đi vào phút chót nếu không có sự hiện diện của một chuyên gia giàu kinh nghiệm.”

Ông Andrews hỏi:

“Ông thực sự định chọn người ngoài làm người thực thi di chúc sao?”

Để đáp lại, 7 trong số 9 thành viên tham gia phỏng vấn đều tuyên bố rằng ngoài một thành viên trong gia đình, cần có ít nhất là một người ngoài giữ vai trò thực thi di chúc của họ. Ông Ring, một doanh nhân đã về hưu và có 9 đứa cháu nội ngoại, là một trong bảy người đó. Ông Ring đã từng là người thực thi của một số di chúc. Ông biết có những trường hợp người thừa kế gia tài của ông bà ngoại là những người gần 30, 40 tuổi nhưng đã hư hỏng. Họ không hề được rèn giũa, không có nề nếp kỷ luật, hay tham vọng để chu cấp cho lối sống xa hoa mà họ vốn đã được cung phụng. Vài người trong đám cháu đã trưởng thành này vẫn còn sống cùng cha mẹ. Tất cả đều nhận tiền chu cấp từ ông bà. Nhưng, như ông Ring giải thích, một khi “tiền bạc cạn kiệt thì vấn đề sẽ nảy sinh”. Khi ông bà qua đời, đám cháu và cha mẹ của chúng trở thành kẻ thù của nhau. Mỗi thế hệ đều cảm thấy mình nên nhận được phần tài sản lớn hơn mới phải.

Những kinh nghiệm này đã tác động sâu sắc đến ông Ring và ông nhận ra rằng nên chọn những người chuyên nghiệp vào vị trí đồng thực thi di chúc. Từ đó, trong nhiều năm trời, ông đã xây dựng mối quan hệ thân thiết với một luật sư chuyên vấn di chúc và một chuyên viên kế toán thuế xuất sắc. Ông Ring tham vấn họ trước khi nghỉ hưu, vì ông hiểu rằng một ngày nào đó, hai chuyên gia này sẽ thay mặt ông để ngăn chặn, hay ít nhất cũng hạn chế, khả năng đám con cháu tranh giành tài sản của ông để lại. Trong suốt nhiều năm, ông cũng nhờ họ tư vấn cách để “cho tiền mà không làm hư người nhận tiền”. Giờ đây, ông Ring vẫn chu cấp cho các cháu, nhưng không phải dưới dạng vật chất hay những đặc quyền xã hội. Và ông không bao giờ cho đi mà chưa được sự đồng ý kèm theo lời chúc phúc từ cha mẹ của đứa cháu.

“Các tài khoản tín thác dành cho các cháu đang được kiểm soát. Tiền chỉ được phân chia khi nào từng đứa cháu đạt được một mức độ trưởng thành nhất định. Tôi không rành về việc này lắm, thế nên tôi lắng nghe luật sư và chuyên viên thuế của mình. Tôi không muốn từ dưới mộ vẫn còn cố kiểm soát chúng; nhưng theo cái cách mà các tài khoản tín thác được thiết lập thì các cháu tôi sẽ phải làm việc”.

Những người thừa kế tài sản của ông Ring sẽ không nhận được xu nào cho tới khi họ ba mươi tuổi. Trong khi một số ông bà triệu phú cho con cháu quà cáp và đặc quyền đặc lợi thì gia đình ông Ring lại cho chúng học vấn. Những món quà như vậy nhằm mục đích củng cố lối sống nền nếp kỷ luật, độc lập và nỗ lực vươn lên.

Người tiếp theo lên tiếng là ông Graham. Ông kể kinh nghiệm mình có được từ việc làm người đồng thực thi di chúc trước kia, và điều đó đã giúp ông chọn được những người thực thi cho di chúc của chính mình.

“Anh phải có sự đánh giá của riêng mình. Anh phải có sự thấu hiểu và lòng trắc ẩn. Trước đây, tôi là người thực thi di chúc của một khối tài sản rất lớn. Tôi có toàn quyền làm theo ý mình, mọi quyết định đều không cần phải đợi sự đồng ý của ai.

Khi người con gái 23 tuổi đã sẵn sàng kết hôn, tôi biết cha cô ấy muốn cô ấy có một lễ cưới thật đẹp. Thế là chúng tôi dành cho cô gái một lễ cưới đúng như ông ấy luôn mong muốn.

Sau khi cô ấy kết hôn và bắt đầu cuộc sống gia đình, tôi vẫn chưa chắc chắn lắm về độ chín chắn của cô ấy. Vậy nên tôi chỉ chuyển cho cô đủ tiền để mua một căn nhà xinh xắn. Sau này, khi đã tin tưởng rằng cô có thể tự chăm sóc cho mình, tôi mới đồng ý chuyển toàn bộ phần còn lại trong tài khoản tín thác cho cô”.

Cô gái nhận được phần thừa kế còn lại ngay trước ngày sinh nhật thứ ba mươi của mình, khi ông Graham đánh giá cô đã có đủ năng lực để quản lý tài sản được thừa kế. Cô đã chứng tỏ sự trưởng thành qua cuộc hôn nhân êm ả và trong sự nghiệp riêng của mình.

Khi chọn người thực thi di chúc của mình, ông Graham chọn một luật sư, đồng thời cũng là bạn cũ của ông. Ông nhận ra rằng “sẽ tốt hơn cho bọn trẻ nếu nổi điên với một vị trọng tài, thay vì nổi điên lên với nhau”.

Ông Ward cũng từng là người thực thi di chúc. Ông chọn hai luật

sư, chứ không chọn các con trai và con gái. Một trong hai luật sư là cháu họ ông; người còn lại là hội viên của một công ty luật hàng đầu nước Mỹ. Ông Ward giải thích sự lựa chọn của mình:

"Tôi chọn các luật sư trẻ hơn vì cảm thấy ở độ tuổi đó, họ sẽ dễ dàng nắm bắt nhu cầu của những người thừa kế tài sản của tôi hơn. Cả hai luật sư đều hết sức chính trực và có khả năng thấu hiểu, và cả hai biết rõ về nhau trên phương diện nghề nghiệp".

Ngoài khả năng thấu hiểu, sự cảm thông, tính chính trực, còn một vài đặc điểm khác cũng rất quan trọng đối với ông Ward:

"Luật sư soạn thảo di chúc của tôi là người tôi chọn làm người đồng thực thi di chúc cùng cậu cháu họ. Tôi cảm thấy nếu có bất đồng giữa các con trai và con rể thì cậu ấy là người thích hợp để làm trọng tài. Đó là lý do tôi chọn cậu ấy. Cậu ấy là bạn tôi đã lâu và là một doanh nhân thành đạt".

Những ý kiến của ông Ward cũng ăn khớp với nhiều phát hiện trong quá trình nghiên cứu của chúng tôi. Thứ nhất, phần lớn các PAW đều có mối quan hệ thân thiết lâu dài với một số chuyên gia chủ chốt, chẳng hạn như các luật sư và kế toán viên giỏi nghề. Thứ hai, nhiều PAW như ông Ward có bà con hoặc bạn thân có thể cố vấn cho họ về di chúc, tài khoản tín thác, bất động sản và việc chu cấp. Thực ra, nếu mọi yếu tố khác như nhau thì một tài sản có xu hướng bị đánh thuế ít hơn nếu người thừa kế, thường là con trai và con gái của người quá cố, là luật sư chuyên về di chúc. Các con trai và con gái là luật sư hành động như những cố vấn luật pháp chính thức và không chính thức, đồng thời là người định hướng quan điểm cho cha mẹ của mình. Họ có ảnh hưởng đáng kể đến mọi khía cạnh của kế hoạch lập di chúc, bao gồm việc lựa chọn luật sư chuyên vấn di chúc, các điều khoản trong di chúc, sự chuyển nhượng cuối cùng của các tài sản gia đình, việc lựa chọn người thực thi di chúc, việc sử dụng các dịch vụ tín thác, tần suất và quy mô khoản chu cấp tài chính dành cho con và cháu.

"Luật sư họ hàng" thường cố vấn cho các bậc phụ huynh triệu phú của họ cách để tối thiểu hóa thuế di sản thông qua việc chu cấp hàng năm cho con và cháu. Do vậy, nếu phụ huynh triệu phú có con là luật sư thì khả năng tất cả con cái trong gia đình đều nhận được những khoản chu cấp cao. Và kết quả là những người con này được thừa kế ít hơn mức bình quân của tất cả con cái triệu phú, vì phần lớn tài sản của cha mẹ họ đã được phân chia cho người con là luật sư và các anh chị em trước khi cha mẹ qua đời.

Điều mà cả 8 thành viên tham gia phỏng vấn giàu kinh nghiệm này đang cố nói với ông Andrews là gì?

• Thứ nhất là di chúc của ông rất phức tạp với nhiều điều khoản chủ quan. Chính ông cũng biết rằng kế hoạch lập di chúc của mình gồm vô số những lời hứa bằng miệng và thỏa thuận bằng tiền bạc. Ông Andrews cần có sự cố vấn của chuyên gia trong việc xử lý những thỏa thuận rối rắm này. Sẽ là khôn ngoan hơn nếu ông cân nhắc việc chọn một luật sư chuyên vấn di chúc hay một trọng tài làm người đồng thực thi di chúc của mình.

• Mặt khác, kế hoạch phân chia tài sản của ông nhiều khả năng sẽ trở thành nguyên nhân gây ra tranh chấp và thù hằn giữa con cái mình.

Nhưng nếu ông Andrews cũng giống những người tích lũy tài sản kém mà chúng tôi đã phỏng vấn thì ít có khả năng ông ấy xây dựng được những mối quan hệ công việc lâu dài và thân thiết với những chuyên gia như luật sư. Ông Andrews đã tuyên bố rằng ông không cần người ngoài giúp đỡ, vì "Tôi chỉ tin con tôi. Tất cả đều dựa trên lòng tin". Nhưng lòng tin không phải là yếu tố cần thiết duy nhất trong những tình huống như thế này.

NHỮNG NGUYÊN TẮC DÀNH CHO PHỤ HUYNH TRIỆU PHÚ VÀ CON CÁI THU NHẬP CAO

Những triệu phú có con cái thành đạt đã cung cấp cho chúng tôi nhiều thông tin quý giá về cách họ nuôi dạy con cái. Dưới đây là một số gợi ý của họ:

1. Đừng bao giờ nói với con rằng cha mẹ chúng giàu có.

Nhiều người con trưởng thành của các UAW có khả năng kiếm nhiều tiền nhưng lại tích lũy rất kém. Chúng tôi tin rằng một trong lý do chính là khi còn nhỏ, họ thường xuyên nghe nói rằng cha mẹ họ rất giàu. Những UAW trưởng thành thường là sản phẩm của những bậc cha mẹ lúc nào cũng sống theo cách mà họ nghĩ là phù hợp với giới được cho là giàu, tức là sống theo phong cách đẳng cấp cao cùng lối tiêu dùng bạt mạng vốn đã quá phổ biến ở Mỹ. Không có gì khó hiểu khi con cái họ cũng cố gắng bắt chước họ. Ngược lại, những PAW trưởng thành có cha mẹ là triệu phú thì nhắc đi nhắc lại với chúng tôi:

"Tôi tuyệt nhiên không biết ba mình rất giàu cho đến khi tôi trở thành người thực thi di chúc của ông. Trông ông chẳng hề có vẻ gì giàu có cả".

2. Cho dù bạn giàu có, nhưng hãy dạy con nếp sống kỷ luật và tiết kiệm.

Những thông điệp mà con cái nhận được nên là:

• Hãy cứng cỏi! Cuộc sống là vậy. Nói cách khác, không ai hứa với con cuộc đời con sẽ toàn hoa hồng.

• Không bao giờ được nói "Khốn khổ thân tôi!", hay tự thấy thương hại mình.

• Tiết kiệm bây giờ để sau này khỏi phải túng thiếu. Nói cách khác, con đừng lạm dụng những gì mình có. Dùng đồ đạc phải biết giữ gìn, như thế chúng sẽ bền hơn.

• Đừng lãng phí tiền của cha mẹ.

• Hãy phấn chấn lên.

• Giúp đỡ những người thật sự cần trợ giúp trước khi họ phải mở lời.

3. Đảm bảo rằng con bạn sẽ không nhận ra bạn giàu có cho tới khi chúng hình thành được phong cách sống chín chắn, có kỷ luật và trưởng thành, nghề nghiệp ổn định.

"Tiền đem lại cho bọn trẻ quá nhiều lựa chọn, nhất là khi chúng còn ít tuổi. Có quá nhiều thứ nhấn mạnh vào hoạt động tiêu dùng, và tôi chưa bao giờ cho chúng tiền vì lý do này. Điều mà tôi vẫn luôn nói với con mình là nếu con cần mua một món đồ đắt tiền, trước hết con phải tự nghĩ ra cách làm ra số tiền đó", - một triệu phú đã nói như vậy.

4. Hạn chế tối đa việc thảo luận vé những thứ mà mỗi người con hay người cháu sẽ được thừa kế hoặc được nhận.

Đừng bao giờ xem nhẹ những lời hứa bằng miệng kiểu: "Billy, con sẽ có ngôi nhà này; Bob, một căn nhà nghỉ mùa hè; Barbara, bộ đồ ăn bằng bạc"... Trong một cuộc trò chuyện, đặc biệt là khi mọi người đang cao hứng sau vài ly rượu, bạn có thể vô tình thốt ra điều gì đó rồi sau quên mất, hoặc nhầm lẫn không biết đứa nào được cái gì. Chỉ có đám con cháu là không quên. Chúng sẽ quy kết cho bạn và anh chị em của chúng là đã lừa dối. Những lời hứa suông thường là đầu mối của mọi sự bất hòa và tranh cãi.

5. Đừng bao giờ cho tiên hoặc tặng con cái đã trưởng thành của bạn

những món quà đắt tiền như một điều kiện trao đổi.

Thay vào đó, hãy cho vì tình yêu thương, thậm chí là vì nghĩa vụ và sự hào phóng. Những người con đã trưởng thành thường sẽ mất đi sự kính trọng và tình yêu đối với cha mẹ nếu bị cha mẹ gây áp lực với những mánh khóe đàm phán. Sự ép buộc kiểu này thường là sản phẩm của việc cha mẹ hay thương lượng với con cái khi chúng còn nhỏ. Ngay cả những đứa trẻ đã hiểu được những lợi ích kiểu "Johnny có cái xe đạp thì con cũng phải có cái xe ba bánh chứ". Johnny và em trai nên hiểu những món quà ấy như biểu hiện của tình yêu thương và sự hào phóng, nhưng ngược lại, chúng lại rút ra kết luận rằng cha mẹ chúng phải bị thúc giục, bắt ép và gây áp lực thì mới cho chúng những thứ đó. Có thể hai cậu bé sẽ bắt đầu xem nhau như đối thủ cạnh tranh.

6. Không can thiệp vào các vấn đề trong gia đình riêng của con.

Các bậc cha mẹ xin hãy lưu ý một điều rằng quan điểm của bạn về một cuộc sống lý tưởng có thể hoàn toàn đối lập với quan điểm của con trai, con gái cũng như con dâu, con rể. Chúng thường không bằng lòng với sự can thiệp của cha mẹ. Hãy để chúng tự lo liệu cuộc sống riêng; thậm chí khi bạn muốn đưa ra lời khuyên, hãy hỏi xem chúng có đồng ý không. Bạn cũng nên hỏi ý kiến của chúng khi định tặng chúng những món quà có giá trị.

7. Đừng cố gắng cạnh tranh với con mình.

Đừng bao giờ khoe khoang rằng bạn đã tích lũy được bao nhiêu tiền. Việc này khiến con bạn thấy khó hiểu. Thường thì chúng không thể cạnh tranh với cha mẹ về phương diện này, mà chúng cũng không hề muốn làm thế. Bạn không phải khoe về những thành tích của mình. Con cái bạn đủ thông minh để trân trọng những gì bạn đã làm được. Cũng đừng bắt đầu cuộc nói chuyện bằng câu "Khi bằng tuổi con, cha đã...".

Đối với nhiều người con thành đạt xuất thân từ gia đình triệu phú, việc tích lũy tài sản không phải là mục tiêu tối thượng. Thay vào đó, họ muốn theo đuổi con đường học vấn, được bạn bè và đồng nghiệp tôn trọng, và có được vị trí cao trong sự nghiệp. So với cha mẹ mình thì nhiều người thuộc thành phần này ít đề cao sự chênh lệch về thu nhập và tiền bạc tích lũy được giữa các loại hình nghề nghiệp. Người triệu phú "thế hệ thứ nhất" điển hình thường là chủ doanh nghiệp. Ông có giá trị tài sản ròng cao nhưng lại thường đánh giá bản thân mình thấp kém. Những bậc cha mẹ giàu có nhưng địa vị xã hội không cao thường xem nghề nghiệp

danh giá của những đứa con trưởng thành với nhiều bằng cấp như thành tích của chính mình vậy.

Nhiều triệu phú không muốn con cái trở thành doanh nhân tự doanh. Và, trên thực tế thì hầu hết con cái của các triệu phú chẳng bao giờ trở thành chủ doanh nghiệp. Tiền bạc chỉ nằm ở vị trí thứ hai, thứ ba gì đó trong danh sách các mục tiêu và thành tích của họ.

8. Luôn nhớ rằng các con bạn là những cá thể riêng biệt.

Chúng có động cơ và thành tích khác nhau. Dù bạn cố gắng đến mấy thì vẫn sẽ xảy ra tình trạng thiếu công bằng trong việc chu cấp kinh tế cho con cái. Việc trợ cấp cho những đứa thu nhập ít hơn chỉ có xu hướng gia tăng chứ không làm giảm đi sự cách biệt trong tài sản giữa các con. Sự cách biệt này có thể gây ra bất hòa bởi vì những anh chị em thành đạt hơn có thể sẽ trả lại các khoản chu cấp cho cha mẹ mình.

9. Đề cao thành tích mà con bạn đạt được, bất kể thành tích ấy nhỏ bé đến đâu, không phải vì đấy là biểu tượng cho thành công của con bạn hay của chính bạn.

Hãy dạy con nỗ lực đạt được điều gì đó chứ không chỉ biết tiêu xài. Kiếm tiền để đẩy mạnh chi tiêu không nên là mục tiêu lớn nhất của một người. Đây chính là điều mà cha của Ken luôn dạy anh. Ken đã giành được tấm bằng MBA loại ưu về tài chính và marketing. Cha anh là bác sĩ và là thành viên ưu tú của nhóm PAW. Ông thường bảo Ken:

“Cha không thấy ấn tượng với những gì mọi người sở hữu. Nhưng cha bị ấn tượng với những gì họ đạt được. Cha tự hào vì là một bác sĩ. Con phải luôn luôn nỗ lực để là người giỏi nhất trong lĩnh vực con tham gia. Đừng chạy theo đồng tiền. Nếu con là người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình, tiền sẽ tự tìm đến con”.

Điều gì ở Ken khiến cha anh đánh giá cao nhất?

“Thứ nhất, là việc tôi làm bồi bàn bán thời gian trong một tiệm bánh ngọt suốt mấy năm học trung học. Thứ hai, là việc tôi chưa bao giờ xin tiền ông. Ông tự nguyện cho tôi vay vài nghìn đô-la để mở công ty ngay sau khi tôi tốt nghiệp đại học. Thứ ba, tôi bán công ty và thu về lợi nhuận đủ để trang trải toàn bộ tiền học phí cho chương trình sau đại học và chưa bao giờ đòi hỏi bố mẹ phải chu cấp thêm”.

Cha của Ken là tấm gương tuyệt vời và là người thầy xuất sắc của con trai ông. Nhưng Ken cũng tin rằng những kinh nghiệm đầu đời mà công việc bồi bàn đem lại cho mình cũng có ảnh hưởng lớn:

"Tôi phải nhìn thẳng vào sự hỗn độn, cách sống của những người khác. Tôi nhìn thấy nhiều người rất chăm chỉ làm việc để nuôi gia đình mà lương thì chẳng là bao. Và tôi luôn tự nhắc mình không được lãng phí tiền bạc, bất kể tôi có kiếm được nhiều đến đâu".

10. Hãy nói với con bạn rằng còn rất nhiều thứ đáng giá hơn tiền bạc.

"Khỏe mạnh, sống lâu, hạnh phúc, gia đình êm ấm, tự lực cánh sinh, bạn bè tốt,... nếu có được năm điều trong số đó thì con đã giàu có rồi. Uy tín, sự tôn trọng, tính chính trực, trung thực và các thành tích đáng nể phục cũng là những điều con nên có trong đời!

Tiền bạc chỉ là lớp kem phủ trên chiếc bánh cuộc đời mà thôi. Con không bao giờ phải vì nó mà lừa lọc hay trộm cắp, vi phạm luật pháp hay luồn lách trốn thuế.

Việc kiếm tiền chân chính luôn dễ hơn nhiều so với không chân chính. Con sẽ không bao giờ tồn tại được trong kinh doanh nếu con chơi xấu với mọi người! Đời là một cuộc đua đường trường.

Con không thể chạy trốn nghịch cảnh. Con không thể che giấu con cái trước những biến động của cuộc đời. Người ta đạt được thành tựu nhờ trải nghiệm và đương đầu với thử thách ngay từ những ngày họ còn thơ bé. Đây chính là những người không bao giờ từ chối quyền được đối mặt với vài cuộc chiến đấu, vài nghịch cảnh tai ương.

Những người khác thật ra đã bị lừa. Họ cố gắng che chắn cho con cái khỏi mọi mối đe dọa trong xã hội. Và rồi những đứa trẻ không bao giờ thực sự miễn nhiễm được với nỗi sợ hãi, sự lo lắng và cảm giác bị lệ thuộc. Tuyệt đối không'.

Chương 7
THỊ TRƯỜNG NGÁCH DÀNH CHO BẠN

Họ rất giỏi nhắm đến các cơ hội thị trường

Tại sao bạn không giàu? Có lẽ vì bạn không theo đuổi những cơ hội đang có trên thị trường. Có rất nhiều cơ hội kinh doanh dành cho những người tập trung vào thị trường triệu phú. Rất nhiều người cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho các triệu phú đã trở nên giàu có. Ngược lại, nhiều người chưa bao giờ kiếm được thu nhập cao, kể cả chủ doanh nghiệp, người hành nghề tự do, nhân viên kinh doanh và những người làm công ăn lương. Một phần cũng bởi tại khách hàng của họ có ít tiền, hoặc chẳng có xu nào!

Hẳn bạn sẽ lầm bầm trong miệng: "Nhưng các anh vừa nói với chúng tôi rằng người giàu thường tiết kiệm cơ mà. Thế thì tại sao lại nhắm vào những người không chi tiêu nhiều? Tại sao lại tập trung vào những người nhạy cảm với sự chênh lệch giá cả sản phẩm và dịch vụ?".

Đây là câu trả lời: Triệu phú, nhất là những triệu phú tự lập, quả thực rất tiết kiệm và nhạy cảm với giá cả khi mua nhiều sản phẩm và dịch vụ tiêu dùng. Nhưng họ gần như không nhạy cảm với giá cả khi sử dụng các dịch vụ như tư vấn đầu tư, kế toán, thuế, luật, chăm sóc y tế và răng miệng cho bản thân và các thành viên trong gia đình, các sản phẩm giáo dục và nhà ở. Vì đa số người giàu là chủ hoặc giám đốc của chính doanh nghiệp mình nên họ cũng mua cả các sản phẩm và dịch vụ công nghiệp, từ không gian văn phòng cho đến phần mềm máy tính. Bên cạnh đó, các triệu phú cũng không hề chi li khi mua sản phẩm và dịch vụ cho con cháu. Và con cháu của họ cũng không hề tính toán khi chi tiêu những khoản chu cấp xông xênh từ ông bà cha mẹ.

NHỮNG LOẠI HÌNH KINH DOANH VÀ NGHỀ NGHIỆP CÓ KHẢ NĂNG LÀM LỢI TỪ GIỚI TRIỆU PHÚ

Có rất nhiều loại hình kinh doanh và nghề nghiệp như vậy. Chúng tôi dự đoán nhu cầu đối với những chuyên gia giải quyết các vấn đề của triệu phú và người thừa kế của họ sẽ tăng cao trong vòng 20 năm tới.

Luật sư theo chuyên môn hẹp

Gần đây, một người cha đã hỏi chúng tôi về nghề nghiệp lý tưởng cho con trai ông. Tại thời điểm trao đổi, con trai ông đang học năm thứ hai đại học với điểm số trung bình luôn đứng đầu lớp. Khi chúng tôi nói rằng cậu bé nên cân nhắc về việc trở thành luật sư, người cha lắc đầu nói hiện nay đã có quá nhiều luật sư rồi. Nhưng thật ra thì chỉ là có quá nhiều sinh viên tốt nghiệp trường luật mà thôi. Thị trường luôn cần những luật sư trình độ cao. Thậm chí nhu cầu đối với những luật sư có thể khai phá lĩnh vực mới còn cao hơn nữa. Người cha lại hỏi những lĩnh vực nào của ngành luật có thể phù hợp với con trai ông, chúng tôi đề xuất: Luật sư chuyên vấn di chúc và chuyên về thu nhập/tài sản.

Nhiều luật sư kiếm tiền bằng cách trở thành người thực thi hoặc đồng thực thi di chúc và quản lý tài sản thừa kế. Cụ thể là luật sư sẽ đảm nhiệm vai trò người thực thi hoặc quản lý di chúc đối với một phần nhỏ trong tổng tài sản có giá trị từ 1 triệu đô-la trở lên.

Luật sư chuyên vấn di chúc không chỉ đưa ra những lời khuyên về luật pháp, mà thường đóng vai trò người thầy kiêm cố vấn gia đình cho các triệu phú và người thừa kế của họ. Những người này phải đặc biệt khéo léo trong việc đáp ứng nhu cầu của các khách hàng góa bụa. Trong số những cặp vợ chồng triệu phú thì ở hầu hết các trường hợp, khi một trong hai người qua đời sẽ để lại tài sản cho người kia, vì vợ hoặc chồng có thể được hưởng thừa kế mà không phải đóng thuế di sản. Về cơ bản, chế độ khấu trừ không giới hạn dành cho vợ hoặc chồng này đã trì hoãn việc đóng thuế di sản tới tận khi người thừa kế qua đời.

Bên cạnh đó, các triệu phú phải trích nhiều thu nhập nhất cho khoản mục nào? Đó là thuế thu nhập. Những người có thu nhập thực có hàng năm từ 200.000 đô-la trở lên chỉ chiếm 1% tổng số hộ gia đình ở Mỹ, nhưng lại đóng tới 25% thuế thu nhập cá nhân. Họ sẽ muốn mình có thể thực hóa ít thu nhập hơn trong tương lai.

Do vậy, nhu cầu về luật sư chuyên vấn di chúc và thu nhập/tài sản

là khá cao.

Chuyên gia chăm sóc y tế và sức khỏe răng miệng

Phần lớn những chi phí chăm sóc y tế và sức khỏe răng miệng không được các chương trình bảo hiểm chăm sóc sức khỏe cộng đồng thanh toán. Ngoài ra, các chuyên gia chăm sóc sức khỏe lành nghề thích làm việc trực tiếp với các cá nhân mà không cần thông qua bên thứ ba với thủ tục rườm rà sẽ chiếm vị trí đặc biệt quan trọng trong việc cung cấp những dịch vụ không được bảo hiểm này. Ngày càng có nhiều chuyên gia chăm sóc sức khỏe tập trung vào thị trường triệu phú tự chi trả. Những chuyên gia có kỹ năng và uy tín chuyên môn cao nhất sẽ kiếm được nhiều tiền nhất từ xu hướng này. Thường thì họ có thể yêu cầu và sẽ nhận được mức phí cao hơn mức mà bất cứ công ty bảo hiểm nào sẵn lòng chi trả. Các triệu phú sẽ trực tiếp thanh toán với chuyên gia hoặc tổ chức chăm sóc sức khỏe. Cách này giúp họ tránh được khả năng phải nộp thuế cho việc phân phối tài sản như vậy. Đồng thời, nhiều triệu phú cũng sẽ mua các dịch vụ chăm sóc sức khỏe "có chọn lọc".

Sau đây là những nghề nghiệp y khoa mà chúng tôi đề xuất:

• Bác sĩ nha khoa cung cấp dịch vụ nha khoa thẩm mỹ, gồm có tẩy trắng, tái tạo men răng, tráng men sứ, niềng răng vô hình, chỉnh hàm.

• Chuyên gia phẫu thuật thẩm mỹ cung cấp dịch vụ phẫu thuật nâng mũi, nâng tai, xóa hình xăm, phẫu thuật mặt, lột da bằng hóa chất và triệt lông vĩnh viễn.

• Bác sĩ da liễu cung cấp dịch vụ tẩy nốt ruồi, phẫu thuật thẩm mỹ, trị mụn, xóa tàn nhang và điều trị da bằng phương pháp điện di.

• Bác sĩ chuyên khoa dị ứng cung cấp giải pháp điều trị chứng mệt mỏi, phát ban, nổi mề đay, ngứa, thay đổi tâm trạng và suy nhược liên quan đến dị ứng, dị ứng thức ăn, khuyết tật khả năng học tập và phản ứng với sự thay đổi môi trường sống.

• Bác sĩ tâm lý cung cấp các dịch vụ tư vấn chọn nghề, đánh giá năng lực chuyên môn và nghề nghiệp, điều trị chứng rối loạn tăng động giảm chú ý, điều trị chứng rối loạn chức năng ăn uống, điều hòa tính nhút nhát hoặc quá quyết liệt, kiểm tra trí thông minh và năng khiếu.

• Bác sĩ tâm thần cung cấp giải pháp điều trị chứng căng thẳng và

lo lắng, nghiện và lạm dụng thức uống có cồn, bị áp lực vì học hành, chứng rối loạn hoảng sợ.

• Bác sĩ trị liệu cột sống cung cấp giải pháp giải tỏa căng thẳng, điều trị cơn đau ở đầu, cổ và vùng thắt lưng.

Chuyên gia thẩm định, định giá tài sản

Không phải quà cáp nào mà ông bà cha mẹ dành cho con cháu cũng ở dạng tiền mặt hoặc tương đương tiền mặt. Những món quà dành cho con cháu đã trưởng thành thường là các công ty tư nhân, kinh doanh hộ gia đình, bộ sưu tập tem, bộ sưu tập tiền xu, đá quý và kim loại quý, trang trại, bất động sản tư nhân, bất động sản thương mại, bộ sưu tập súng, đồ sứ, đồ cổ, tranh nghệ thuật, xe cộ, đồ nội thất và những thứ tương tự. Thường thì người nhận những món đồ này hầu như không hứng thú với chúng và muốn chuyển đổi sang tiền mặt ngay lập tức. Họ sẽ cần các chuyên gia tư vấn về giá trị thực của món quà hoặc làm sao để bán đi, để quản lý nó ngay cả trong thời gian ngắn thôi, hoặc để làm tăng giá trị của nó:

Những nghề nghiệp liên quan bao gồm:

• Chuyên gia thẩm định tài sản và người bán đấu giá cung cấp các dịch vụ định giá, thẩm định và tư vấn nhiều loại tài sản của cá nhân và của người khác, chẳng hạn như những khoản được liệt kê ở trên.

• Người bán lẻ tiền xu và tem cung cấp dịch vụ thẩm định và trong một vài trường hợp, đổi các bộ sưu tập tiền xu và tem sang tiền mặt ngay lập tức.

• Chủ hiệu cầm đồ cung cấp các dịch vụ ở phạm vi địa phương; họ thường tự xem mình là chuyên gia trong lĩnh vực thu mua nữ trang, kim cương, kim loại quý, tiền xu, đồ sứ, đồ cổ, các bộ sưu tập, đồng hồ đắt tiền.

• Chuyên viên quản lý bất động sản cung cấp dịch vụ quản lý bất động sản gồm nhà ở của các hộ gia đình, đi kèm dịch vụ bảo dưỡng, thu tiền thuê nhà và dọn dẹp tổng quát để trao chìa khóa cho chủ mới.

Chuyên gia cung cấp các dịch vụ chuyên nghiệp

Như đã nói ở trên, các luật sư đóng vai trò then chốt trong việc chuyển giao tài sản giữa các thế hệ. Ngoài ra, kế toán viên cũng rất

quan trọng. Những chuyên gia này thường là thành phần cố vấn chủ chốt cho các triệu phú. Trong trường hợp này, phạm vi tư vấn vượt ra ngoài khuôn khổ bình thường của nghề kế toán viên và luật sư. Các triệu phú tin tưởng vào tầm nhìn, quan điểm của họ về cách thức tốt nhất để phân chia cho con cháu các khoản chu cấp tài chính và quà cáp có giá trị đáng kể khác. Khách hàng thường xem các chuyên viên kế toán này như hàng phòng thủ đầu tiên để hạn chế việc phải nộp quá nhiều thuế quà tặng và thuế di sản. Họ thường được giao trọng trách làm người đồng thực thi di chúc của các khách hàng triệu phú. Không có gì lạ nếu người đồng thực thi di chúc trong những trường hợp này cũng nhận được một phần trăm nào đó trong di chúc mà khách hàng của họ để lại. Đây là một cách để vị khách hàng tưởng thưởng cho những cố vấn tin cẩn vì đã đưa ra những lời khuyên khôn ngoan.

Nghề nghiệp được đề xuất:

• Các chuyên viên kế toán cung cấp dịch vụ lập chiến lược thuế; đưa ra giải pháp về các loại thuế đánh vào di sản, quỹ tín thác và quà tặng; dịch vụ ủy thác; định giá tài sản và công ty; lập kế hoạch lương hưu.

Nghề nghiệp về nhà ở, các sản phẩm và dịch vụ về nhà ở

Triệu phú thường muốn hỗ trợ tài chính cho con cái mua nhà. Đôi khi, không chỉ tiền mặt mà những khoản chu cấp tài chính khác không liên quan đến mục đích này vẫn thường được dùng để mua nhà và trang trải các chi phí liên quan. So với thành phần không được trợ cấp mua nhà thì những người được trợ cấp mua nhà thường ít nhạy cảm hơn với sự chênh lệch giá nhà (tiêu tiền của người khác bao giờ cũng dễ hơn). Xu hướng này sẽ làm lợi cho nhiều người cung cấp các dịch vụ liên quan đến nhà ở và cho vay thế chấp để mua nhà.

Trợ cấp mua nhà thường không đồng nghĩa với việc không cần đến hình thức vay tín dụng. Thật ra, những bậc phụ huynh hỗ trợ con cái một phần tiền nhà thường thúc đẩy con cái mua những ngôi nhà đắt tiền hơn và thực hiện những khoản vay thế chấp lớn hơn.

Những chuyên gia sẽ được lợi gồm:

• Nhà thầu xây nhà

• Người cho vay thế chấp

• Nhà thầu tu sửa

• Công ty xây dựng nhà ở

• Đại lý môi giới nhà ở

• Nhà bán lẻ sơn, giấy dán tường và các sản phẩm trang trí nhà

• Nhân viên tiếp thị hệ thống báo động và an ninh, các dịch vụ tư vấn giải pháp an ninh

• Nhà cung cấp dịch vụ thiết kế nội thất và bài trí

Chuyên gia tư vấn huy động quỹ

Tức là các chuyên gia thực hiện chương trình nghiên cứu nhân đạo, xây dựng chiến lược nhắm đến mục tiêu cụ thể, và cố vấn cho các quỹ và tổ chức giáo dục.

Các đại lý du lịch, công ty du lịch và chuyên viên tư vấn du lịch

Các triệu phú thích đi nghỉ cùng con cháu và nhiều triệu phú chấp nhận chi ra một khoản đáng kể cho những hoạt động này. Theo thống kê của chúng tôi, khoảng 55% triệu phú đã chi hơn 5.000 đô-la cho một kỳ nghỉ, cứ sáu người thì có một người chi hơn 10.000 đô-la.

Những chuyên gia sẽ được lợi gồm:

• Nhân viên tiếp thị của các khu nghỉ dưỡng dành cho gia đình

• Nhân viên tiếp thị các chuyến du lịch trên tàu, các gói du lịch, các kỳ nghỉ trên khắp thế giới, những chuyến du lịch thực tế và săn bắn ở những nơi hoang dã

Chương 8
CÔNG VIỆC: TRIỆU PHÚ VÀ NGƯỜI THỪA KẾ

Họ chọn đúng nghề

Khoảng mười năm trước, một phóng viên từ một tạp chí thời sự quốc gia gọi cho chúng tôi. Cô ấy hỏi một câu mà chúng tôi thường được nghe nhất:

Ai là triệu phú?

Cho đến giờ, hẳn các bạn cũng có thể đoán được câu trả lời. Hầu hết các triệu phú ở Mỹ là chủ doanh nghiệp, trong đó có cả những người hành nghề tự do. 20% số hộ gia đình triệu phú ở Mỹ có chủ hộ đã nghỉ hưu. Trong 80% còn lại, hơn 1/3 có chủ hộ điều hành công ty riêng. Ở Mỹ, số chủ hộ là chủ doanh nghiệp riêng hoặc là người hành nghề tự do chiếm chưa đến 1/5, khoảng 18%, tổng số chủ hộ. Nhưng khả năng những người này là triệu phú cao hơn gấp 4 lần so với những người làm công ăn lương.

Cô phóng viên lại hỏi tiếp một câu rất hợp lý:

“Những loại hình doanh nghiệp mà các triệu phú sở hữu là gì?”

Chúng tôi trả lời cô giống như trả lời tất cả những người khác:

“Nếu nhìn vào loại hình doanh nghiệp mà một người sở hữu thì cô không thể nói được ông ta có phải là triệu phú hay không.”

Sau 20 năm nghiên cứu các triệu phú hoạt động khắp các ngành nghề, chúng tôi đã đi đến kết luận rằng trong việc đoán biết mức độ giàu có của một chủ doanh nghiệp thì tính cách của người đó quan trọng hơn loại hình doanh nghiệp mà ông ta sở hữu.

Nhưng cho dù chúng tôi đã cố gắng giải thích thế nào thì các phóng viên vẫn muốn mọi thứ đơn giản. Thế là trên báo xuất hiện dòng tít:

10 loại hình doanh nghiệp mà triệu phú thường sở hữu!

Dù chúng tôi đã hết sức cố gắng để nhấn mạnh rằng không có một lộ trình nào chắc chắn giúp người ta trở nên giàu có nhưng các phóng viên vẫn phớt lờ sự thật đó. Họ tung lên những cái tít nghe thật kêu và xào xáo các phát hiện của chúng tôi. Đúng là bạn dễ có khả năng trở thành triệu phú hơn nếu bạn hành nghề tự do. Nhưng không có nghĩa là công ty của bạn sẽ tạo ra nhiều lợi nhuận chỉ vì bạn đang hoạt động trong một lĩnh vực sinh lợi. Và ngay cả khi công ty của bạn tạo ra nhiều lợi nhuận thì rất có thể bạn cũng không bao giờ giàu có được. Bởi vì dù bạn kiếm được thật nhiều tiền nhưng có khả năng bạn tiêu xài còn nhiều hơn thế vào những hàng hóa và dịch vụ không phục vụ cho công ty của mình. Có thể bạn đã ba lần ly dị hoặc bạn mê cá độ chẳng hạn. Có thể bạn không có kế hoạch lương hưu nào hoặc không sở hữu cổ phần hay công ty niêm yết công khai sinh lợi nào. Có thể bạn cảm thấy mình không có nhu cầu tích lũy tài sản. Trong tâm trí bạn, có thể tiền bạc là nguồn lực dễ tái tạo hơn cả. Nếu quả thực bạn nghĩ như vậy thì có lẽ bạn là một người "biết ăn xài" chứ không thể là nhà đầu tư được.

Nhưng nếu bạn chi tiêu tiết kiệm, là nhà đầu tư khôn ngoan và đang sở hữu một công ty sinh lợi thì có khả năng bạn sẽ thành triệu phú.

Có một số ngành dễ tạo ra lợi nhuận hơn những ngành khác. Nhưng một lần nữa, chúng tôi xin cảnh báo các độc giả rằng đừng đơn giản hóa những phát hiện và gợi ý của chúng tôi khi muốn một câu trả lời ngắn gọn, súc tích cho câu hỏi "Làm sao để trở thành triệu phú ở Mỹ?".

CHỈ CỚ NHỮNG THAY ĐỔI LÀ DỰ ĐOÁN ĐƯỢC

Mọi thứ luôn thay đổi, ngay cả ở nơi mà chúng tôi gọi là môi trường kinh doanh sở hữu hay tự quản lý. Hãy lấy ví dụ về ngành giặt khô. Đúng ra, cái tên phù hợp và đầy đủ phải là dịch vụ giặt là, giặt khô và may mặc. Về ngành này, ngay từ năm 1988 Tom Stanley đã viết như sau:

"Trong năm 1984, có 6.940 hiệu giặt khô hợp doanh; 91,9% có thu nhập ròng, trong khi đó lợi nhuận bình quân trên doanh thu

(lợi nhuận ròng tính theo phần trăm doanh thu) là 23,4%". (Marketing hướng đến giới triệu phú, Thomas J. Stanley [Homewood, 11l.: Irwin, 1988, tr.190])

Vậy khả năng sinh lợi của ngành này trong những năm sau đó thì sao? Chúng tôi đã tiến hành phân tích dữ liệu tờ khai thuế thu nhập liên bang của IRS. Qua đó, chúng tôi xác định được rằng năm 1992, lợi nhuận bình quân trên doanh thu của ngành này là 13%, thu nhập ròng của chủ hiệu bình quân là 5.360 đô-la, xếp thứ 119 về lợi nhuận trên doanh thu, tương đương với 8,1%.

Quả là một sự khác biệt to lớn chỉ trong tám năm ngắn ngủi. Nhưng giặt khô không phải ngành duy nhất thay đổi như vậy. Một số ngành khác cũng đã trải qua những thay đổi đáng kể về khả năng sinh lợi. Chẳng hạn, số cửa hiệu quần áo và phụ kiện dành cho đàn ông và các bé trai đã tăng rất nhanh và tất cả các cửa hiệu tư nhân trong ngành này đều tạo ra lợi nhuận. Ngành thầu khoán xây dựng đường giao thông và khai thác than lại "mất giá" dần khiến khả năng sinh lợi kém đi.

Có nhiều yếu tố bên ngoài không thể kiểm soát được đã gây ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi của các ngành nói trên. Thông thường, việc xuất hiện nhiều công ty có khả năng sinh lợi trong một ngành sẽ thu hút ngày càng nhiều người tham gia vào ngành đó hơn nữa, điều này có thể gây ra tác động tiêu cực tới lợi nhuận.

Kế tiếp, sự thay đổi trong thị hiếu tiêu dùng cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận. Những động thái của chính phủ cũng vậy. Giả sử nếu chính phủ ban hành một chính sách năng lượng khuyến khích sử dụng than thì có lẽ số lượng công ty khai thác than tư nhân đã không giảm nhanh đến vậy. Lưu ý rằng, chỉ có 34,2% trong số 76 công ty khai thác than thu được lợi nhuận. Nhưng bất chấp điều này, thu nhập ròng bình quân của các công ty khai thác tư nhân vẫn đạt 196.618 đô-la. Hiển nhiên, một bộ phận thiểu số chủ công ty khai thác than đã phớt lờ những xu hướng và tiêu chuẩn của ngành, phần nhiều trong số này đã được tưởng thưởng xứng đáng cho sự kiên định và niềm tin đi ngược với số đông về ngành công nghiệp than. Nhiều chủ doanh nghiệp thành công cho chúng tôi biết rằng họ thích "những giai đoạn khó khăn ngắn" trong lĩnh vực mình đã chọn, vì chúng loại bỏ được khá nhiều sự cạnh tranh. Có vẻ như điều này đúng với ngành khai thác than.

Nhiều người hỏi chúng tôi: "Tôi có nên dấn thân vào kinh doanh vì lợi ích của riêng mình không?". Hầu hết mọi người đều không thành lập công ty để làm việc cho bản thân họ. Thu nhập thuần

bình quân của hơn 15.000 công ty tư nhân một thành viên ở Mỹ chỉ đạt 6.200 đô-la mà thôi! Trong một năm, bình thường có khoảng 25% số công ty tư nhân không tạo ra được lợi nhuận. Tình hình còn bi đát hơn với các công ty hợp doanh. Tính bình quân, 42% không thu được lợi nhuận. Thế còn các tập đoàn? Chỉ khoảng 55% có lợi nhuận để bị đánh thuế.

NHỮNG NGƯỜI HÀNH NGHỀ TỰ DO VÀ CÁC CHỦ DOANH NGHIỆP KHÁC

Chưa đến 1/5 số chủ doanh nghiệp triệu phú chuyển giao cơ nghiệp của mình cho con cái sở hữu và điều hành. Nguyên nhân là do các bậc phụ huynh giàu có này biết rõ tỷ lệ thành công trên thương trường. Họ hiểu rằng hầu hết các công ty đều rất dễ bị tổn thương trước sự cạnh tranh, xu hướng khách hàng đối nghịch, tổng chi phí cao và những yếu tố hay thay đổi nằm ngoài tầm kiểm soát.

Thay vào đó, những triệu phú này khuyến khích con cái trở thành những chuyên gia hành nghề tự do, chẳng hạn như bác sĩ, luật sư, kỹ sư, kiến trúc sư, kế toán viên và nha sĩ. Kết quả là khả năng các cặp vợ chồng triệu phú cho con theo học trường y cao hơn gấp năm lần, và khả năng cho con theo học trường luật cao hơn gấp bốn lần so với các cặp vợ chồng khác.

Các triệu phú biết rõ những rủi ro và tỷ lệ thành công hay thất bại trong kinh doanh. Dường như họ cũng hiểu rằng chỉ có một thiểu số nhỏ những người hành nghề tự do là không kiếm được lợi nhuận bất chấp sự biến động của tình hình kinh tế, và rằng khả năng sinh lợi của hầu hết các công ty dịch vụ chuyên nghiệp đều cao hơn rất nhiều so với các mức bình quân của các công ty nhỏ nói chung. Chúng ta hãy thảo luận về những phẩm chất cần thiết để trở thành một người hành nghề tự do thành đạt.

Giả sử bạn là ông Carl Johnson, giám đốc công ty tư nhân Khai thác than Johnson, một trong 26 công ty khai thác than năm qua đã thu được lợi nhuận, trong tổng số 76 công ty trong ngành. Cách đây không lâu, ngành khai thác than vẫn còn tới 717 công ty tư nhân tham gia hoạt động và 9/10 công ty tạo ra lợi nhuận. Giờ đây, tổng số công ty sụt giảm tới 90%. Nhưng bạn mạnh mẽ, bạn thông minh và bạn có tài xoay xở.

Mặc kệ sự thoái lui của phần lớn các chủ doanh nghiệp khác, bạn vẫn bám trụ ở đây. Và giờ thì bạn đang gặt hái lợi nhuận. Năm ngoái, bạn đạt được lợi nhuận ròng 600.000 đô-la. Năm nay, công

ty bạn vẫn đang hoạt động rất tốt. Bạn có hai đứa con đang học đại học và chúng đều là những sinh viên xuất sắc. Bạn bắt đầu tự hỏi:

• Mình có nên khuyến khích David và Christy tham gia vào ngành khai thác than không nhỉ?

• Mình có nên khuyến khích chúng tiếp quản công ty khai thác than của cha mẹ không?

• Ngành khai thác than có phải nơi tốt nhất dành cho các con mình không?

Đa số các chủ doanh nghiệp triệu phú mà chúng tôi đã phỏng vấn sẽ không khuyến khích con cái họ tiếp quản một công ty như vậy. Điều này đặc biệt đúng trong trường hợp những đứa con ấy là sinh viên xuất sắc. Họ sẽ khuyên David và Christy - những thanh niên thông minh, uyên bác - cân nhắc những con đường khác.

Hãy tự hỏi mình những câu hỏi này. Khi đó, bạn sẽ sớm nhận ra rằng mình đang ở một vị thế bấp bênh. Nếu bạn điều hành một công ty lớn hơn thì những "yếu tố ngoài tầm kiểm soát" có thể giết chết công ty của bạn. Với bao nhiêu việc cần lo liệu thì 600.000 đô-la lợi nhuận năm ngoái dường như trở nên nhỏ bé hơn. Liệu trong tương lai, có được mấy năm công ty bạn lại kiếm được 600.000 đô-la nữa và những "yếu tố ngoài tầm kiểm soát" có khiến bạn bị phá sản? Bạn cũng khó có thể đem những kỹ năng của mình đi dạy khai thác than ở trường đại học kỹ thuật. Những kỹ năng của bạn thiên về lao động chân tay chứ không phải vận dụng trí não nhiều.

Có lần, chúng tôi hỏi một chủ doanh nghiệp giàu có rằng tại sao tất cả những người con trưởng thành của ông đều làm nghề tự do. Ông trả lời:

"Công ty của anh có thể mất, nhưng trí tuệ thì không!"

Điều này có nghĩa là chính phủ, hoặc chủ nợ, có thể tịch thu một công ty bao gồm cả đất đai, máy móc, hầm mỏ, nhà xưởng và tất cả những thứ khác thuộc về công ty đó. Nhưng họ không thể tịch thu trí tuệ của người chủ công ty. Cái mà các kỹ sư, bác sĩ... không phải than đá, không phải sơn, dầu, cũng không phải pizza. Cái mà họ bán nhiều hơn cả chính là trí tuệ của họ.

Chẳng hạn, các bác sĩ có thể sử dụng trí tuệ của mình ở bất cứ đâu, bởi "nguồn lực" của họ luôn được mang theo người. Điều này

cũng đúng với nha sĩ, luật sư, kế toán viên, kỹ sư, kiến trúc sư, bác sĩ thú y và bác sĩ trị liệu cột sống. Đây là những ngành nghề có nhiều con cái triệu phú trên khắp nước Mỹ lựa chọn hơn cả.

Chỉ có một tỷ lệ nhỏ trong số các chuyên gia hành nghề tự do từng kiếm được tới 600.000 đô-la một năm. Và đa số bọn họ phải dành nhiều năm để rèn luyện, tiêu tốn rất nhiều thời gian lẫn tiền bạc. Mặc dù vậy, hầu hết các bậc phụ huynh tin rằng lợi ích cả đời mà những nghề nghiệp đó mang lại lớn hơn rất nhiều so với chi phí bỏ ra và đa số những ông bố bà mẹ này trả phần lớn hoặc toàn bộ học phí và phí đào tạo cho con mình. Lá phiếu của họ đi kèm với những đồng tiền mà họ phải đổ mồ hôi mới kiếm được.

Nếu bạn cũng quyết định giống các chủ doanh nghiệp thành công nhất, bạn sẽ khuyên David và Christy nên trở thành kỹ sư, bác sĩ hoặc những nghề tương tự. Các triệu phú Mỹ cũng làm như bạn vậy. Những triệu phú "thế hệ thứ nhất" thường là doanh nhân tự doanh. Họ đã chiến thắng dù cơ may rất nhỏ. Công ty của họ thành công, và họ trở thành triệu phú. Phần lớn thành công của họ phụ thuộc vào lối sống căn cơ, tiết kiệm trong thời gian gây dựng cơ đồ. Thường thì cũng có một phần may mắn nữa. Và đa số những ai thành công đều hiểu rằng rất có thể mọi sự đã không theo ý họ.

Con cái họ sẽ phải có cuộc sống tốt đẹp hơn. Chúng sẽ không phải gánh chịu nhiều rủi ro. Chúng sẽ được học hành tới nơi tới chốn. Chúng sẽ trở thành những luật sư, bác sĩ, chuyên viên kế toán. Trí tuệ sẽ là vốn liếng của chúng. Nhưng không giống như cha mẹ mình, chúng sẽ trì hoãn bước chân vào thị trường lao động cho đến khi đã gần 30, hoặc thậm chí là qua tuổi 30. Và hầu hết đều sẽ lao vào lối sống trung- thượng lưu ngay khi bắt đầu làm việc, một lối sống khác xa với những ông bố bà mẹ tiết kiệm của chúng khi họ bắt đầu khởi nghiệp.

Con cái họ thường không tiết kiệm. Làm sao chúng có thể tiết kiệm được, bởi cái địa vị xã hội cao mà chúng đang sở hữu đòi hỏi chúng phải chi tiêu nhiều hơn và đầu tư ít hơn. Kết quả là, có thể chúng sẽ đòi được "chăm sóc kinh tế ngoại trú". Cho dù thu nhập rất cao (hầu hết các ngành chuyên môn đều như vậy) nhưng chúng lại bị buộc phải chi tiêu rất nhiều. Do đó, rất khó có thể dự đoán được khối lượng tài sản mà họ tích lũy được.

CÁC CỒNG TY TRUNG BÌNH YẾU VÀ GIỚI TRIỆU PHÚ

Mới đây, một bài báo trên tờ Forbes đã đăng phần lời tựa khá thú

vị:

“Những công ty mờ nhạt với mức tăng trưởng lợi nhuận đều đều có thể không là đề tài bàn tán trong các bữa tiệc, nhưng về lâu dài thì đó lại là những đối tượng đầu tư tốt nhất”. (“Dám mờ nhạt”, Fleming Meeks và David S. Fomdiller, Forbes, 06-11-1995, tr.228).

Trong phần sau của bài báo, hai tác giả nói rằng về lâu dài, quy mô hoạt động của các công ty công nghệ cao có thể và thường sẽ giảm sút. Điển hình là những công ty trong các ngành mà chúng tôi gọi là “trung bình yếu” nhưng lúc nào cũng hoạt động tốt đối với chủ sở hữu của chúng. Forbes liệt kê ra vài công ty nhỏ có hiệu quả hoạt động cao nhất và đã trụ vững trong mười năm qua. Trong số này có các công ty sản xuất tấm ốp tường, sản xuất vật liệu xây dựng, cửa hàng điện máy, công ty xây dựng nhà ở và công ty sản xuất linh kiện xe hơi.

Những ngành này nghe chẳng có gì hấp dẫn. Nhưng chính những ngành nghề kinh doanh không hề lý tưởng này lại tạo ra của cải cho người sở hữu nó. Thường thì những ngành trung bình yếu không thu hút nhiều đối thủ cạnh tranh, và nhu cầu đối với mặt hàng mà chúng cung cấp không mấy phụ thuộc vào đà thịnh suy của nền kinh tế. Gần đây, chúng tôi đã tự xây dựng một danh sách riêng, bao gồm những công ty thuộc quyền sở hữu của các triệu phú. Và rất nhiều trong số đó thuộc loại “trung bình yếu”.

NHỮNG LOẠI HÌNH KINH DOANH VÀ NGHỀ NGHIỆP MÀ CÁC TRIỆU PHÚ LỰA CHỌN

Nhà phân phối sản phẩm quảng cáo

Dịch vụ cứu thương

Nhà sản xuất quần áo may sẵn

Người bán đấu giá, chuyên gia thẩm định

Chủ tiệm cà phê

Chủ trang trại cam, quýt

Người bán lẻ tiền xu và tem

Chuyên gia cố vấn về địa chất

Cán bông xơ ngắn

Tái tạo, phân phối động cơ diesel

Nhà sản xuất máy làm Donut

Kỹ sư, nhà thiết kế

Người gây quỹ

Nhà sản xuất thiết bị truyền nhiệt Dịch vụ tư vấn nguồn nhân lực

Nhà sản xuất hóa chất tẩy rửa công nghiệp, chất sát trùng

Nhà cung cấp dịch vụ lau dọn vệ sinh

Chủ sở hữu trường dạy kỹ thuật nghiệp vụ, đào tạo nghề

Các cơ sở chăm sóc sức khỏe dài hạn

Công ty chế biến thịt

Chủ bãi đỗ xe-nhà di động

Xuất bản bản tin

Dịch vụ tuyển dụng nhân viên thời vụ

Dịch vụ diệt sâu bệnh Nhà vật lý học-Nhà phát minh PR, các nhà vận động Chủ trang trại trồng lúa Nhà thầu phun cát

RỦI RO VÀ TỰ DO

Khi một người tự thành lập và điều hành công ty riêng, họ sẽ nói với bạn rằng họ muốn được tự do. Họ là sếp của chính họ. Ngoài ra, họ cũng tiết lộ với chúng tôi rằng làm chủ chính mình thì ít rủi ro hơn là làm việc cho người khác.

Có lần, một giáo sư đã đặt ra câu hỏi sau đây đối với một nhóm gồm 60 giám đốc điều hành các tập đoàn cổ phần hóa hiện đang theo học chương trình MBA:

Rủi ro là gì?

Một người trả lời:

“Trở thành một doanh nhân tự doanh!”

Những người khác đồng ý. Thế rồi vị giáo sư trả lời câu hỏi của chính mình bằng đoạn trích dẫn của một doanh nhân tự doanh:

“Rủi ro là gì? Là chỉ có một nguồn thu nhập. Những người làm công ăn lương đang ở trong tình thế rủi ro, bởi họ chỉ có đúng một nguồn thu nhập. Còn người chủ công ty cung cấp dịch vụ lau dọn vệ sinh cho sếp của bạn thì sao? Ông ấy có hàng trăm hàng nghìn khách hàng, tức hàng trăm hàng nghìn nguồn thu nhập”.

Thực ra, làm chủ doanh nghiệp cũng có nhiều rủi ro tài chính. Nhưng chủ doanh nghiệp có những niềm tin giúp họ giảm thiểu rủi ro, hay ít nhất đó là những rủi ro mà họ đã dự đoán trước:

• Mình kiểm soát số phận của mình.

• Rủi ro là khi làm việc cho một người chủ tàn nhẫn.

• Mình có thể giải quyết mọi vấn đề.

• Cách duy nhất để trở thành Giám đốc điều hành là làm chủ sở hữu một công ty.

• Không có giới hạn nào cho mức thu nhập mà mình có thể kiếm được.

• Mình trở nên mạnh mẽ hơn và khôn ngoan hơn bằng cách đối mặt với rủi ro và nghịch cảnh.

Là một chủ doanh nghiệp cũng đòi hỏi bạn phải có khát vọng làm chủ chính mình. Nếu bạn ghét cái ý tưởng đứng ngoài môi trường doanh nghiệp thì có lẽ tự doanh không phải thiên hướng của bạn. Những chủ doanh nghiệp thành đạt nhất mà chúng tôi phỏng vấn đều có một đặc điểm chung: tất cả bọn họ đều yêu thích những việc mình làm. Tất cả bọn họ đều tự hào khi được “một mình lèo lái”.

Có lần, một người với tài sản hàng chục triệu đô-la đã nói với chúng tôi về việc tự kinh doanh như sau:

“Ngày càng có nhiều người đi làm nhưng lại không thích công việc của mình. Thật lòng mà nói, người thành đạt là người thích công việc mình làm, người mong mỏi thức dậy mỗi sáng để đến văn phòng, và đó là tiêu chuẩn của tôi. Và tôi luôn sống như thế. Tôi luôn mong đến sáng để thức dậy, đến văn phòng và điều hành mọi việc”.

Đối với người đàn ông này (góa vợ và không có con), tiền bạc không phải là vấn đề. Thực ra, trong di chúc của mình, ông ấy đã để lại toàn bộ tài sản cho quỹ học bổng của trường đại học nơi ông

từng theo học.

Người đàn ông này và những người như ông chọn ngành nghề như thế nào? Ở trường đại học, ông đã được các giáo sư chuyên ngành kỹ sư và khoa học đào tạo rất bài bản, nhiều người trong số này cũng là doanh nhân tự doanh. Họ chính là hình mẫu của ông. Hầu hết các chủ doanh nghiệp thành đạt đều có kiến thức hoặc kinh nghiệm về ngành nghề họ chọn từ trước khi họ bước chân vào.

Ví dụ, Larry kinh doanh dịch vụ in ấn đã được hơn 12 năm. Ông là nhân viên xuất sắc nhất của công ty. Nhưng sau khi đã quá mệt mỏi vì cứ nơm nớp lo sợ công ty sẽ phá sản, ông cân nhắc đến việc mở công ty in ấn riêng. Ông đã tìm đến chúng tôi để hỏi ý kiến về vấn đề này. Chúng tôi hỏi lại Larry một câu đơn giản: "Yếu tố hàng đầu mà các công ty in ấn cần là gì?". Ông trả lời ngay: "Nhiều hợp đồng hơn, nhiều doanh thu hơn, nhiều khách hàng hơn". Thế đấy, Larry đã tự trả lời được câu hỏi của mình. Ông bắt tay vào thành lập công ty, nhưng không phải một công ty in ấn. Ông trở thành nhà môi giới dịch vụ in ấn. Giờ đây, ông đại diện cho một số công ty in ấn hàng đầu và nhận được hoa hồng trên mỗi thương vụ ông hoàn thành. Tổng chi phí của công ty ông rất nhỏ.

Trước khi thành lập công ty riêng, Larry nói với chúng tôi rằng ông không đủ dũng khí để làm một doanh nhân tự doanh. Ông kể chỉ nghĩ đến việc "một mình lèo lái" thôi là ông đã thấy sợ rồi. Larry tin rằng những người tự kinh doanh một mình phải không biết sợ hãi, rằng nỗi sợ không bao giờ xuất hiện trong tâm trí họ.

Chúng tôi phải giúp Larry điều chỉnh lại tư tưởng này. Chúng tôi giải thích rằng định nghĩa của ông về lòng dũng cảm là sai. Dũng cảm là hành động để nhìn nhận rõ nỗi sợ trong mình. Vâng, Larry, cũng như những người dũng cảm khác, những doanh nhân tự doanh, đều nhận ra nỗi sợ trong những việc họ đang làm. Nhưng họ dám đối diện với nó và nhờ đó mà vượt qua nỗi sợ của chính mình. Đó chính là lý do khiến họ thành công.

Chúng tôi đã dành khá nhiều thời gian để nghiên cứu về những con người dũng cảm. Tất nhiên Ray Kroc có lòng dũng cảm phi thường khi nghĩ rằng mình có thể tiếp thị thức ăn đến cả thế giới. Hãy nhớ rằng trong Chiến tranh Thế giới II, ông là tài xế lái xe cứu thương ngoài tiền tuyến. Walt Disney cũng vậy. Và Lee Iacocca0 cũng có lòng dũng cảm phi thường khi tuyên bố rằng Chrysler sẽ trở lại "thời kỳ huy hoàng". Ông ấy không đáp ứng được định nghĩa chặt chẽ về một doanh nhân tự doanh, nhưng trong tâm trí

của chúng tôi, máu tự doanh đã có sẵn trong con người ông rồi.

Chúng tôi đã để dành trường hợp thực tiễn sau khi đã về cuối cuốn sách. Theo chúng tôi, nó tóm gọn được toàn bộ những khác biệt giữa PAW và UAW. Xuyên suốt cuốn sách này, chúng tôi luôn nhấn mạnh rằng thành viên của hai nhóm có những nhu cầu khác nhau rõ rệt. PAW cần đạt được thành tích, cần tạo ra của cải, cần trở nên độc lập về tài chính, cần xây dựng được cái gì đó từ con số 0. Còn UAW lại thường xuyên muốn trưng ra lối sống đẳng cấp cao. Điều gì sẽ xảy ra khi thành viên của hai nhóm này cố gắng giành lấy cùng một vị trí vào cùng một thời điểm? Trường hợp thực tiễn dưới đây là một ví dụ cho sự xung đột chắc chắn phải xảy ra.

* Ông là một doanh nhân Mỹ nổi tiếng, từng bị hãng Ford sa thải khi mẫu xe Mustang của ông không thành công. Song sau đó, ông lại thành công trong việc tái thiết hãng xe Chrysler.

Ông W. là một triệu phú tự lập với khối lượng tài sản ước tính (một cách dè dặt) lên tới hơn 30 triệu đô-la. Là một PAW điển hình, ông W. sở hữu vài công ty sản xuất thiết bị công nghiệp, thiết bị thí nghiệm và máy đo chuyên dụng. Ông cũng tham gia vào nhiều hoạt động tự doanh khác, trong đó có các dự án kinh doanh bất động sản.

Ông W. sống ở khu dân cư trung lưu, hàng xóm của ông là những người có tài sản chỉ bằng một phần nhỏ tài sản mà ông đã tích lũy được. Ông và vợ của mình lái hai chiếc xe nội địa hạng lớn. Thói quen sinh hoạt và tiêu dùng của ông đặc sệt tầng lớp trung lưu. Ông không bao giờ mặc đồ vest hay thắt cà vạt đi làm.

Ông W. thích đầu tư mạo hiểm vào bất động sản xa xỉ, bởi theo ông:

“Ngoài những công ty của mình, tôi kiếm thêm tiền trong lĩnh vực bất động sản. Chúa không ngừng tạo ra con người nhưng Ngài lại không cho thêm đất sống, và anh sẽ kiếm được tiền nếu anh khôn khéo và biết kén chọn nơi đặt tiền”.

Quả là ông W. hết sức kén chọn. Ông chỉ mua toàn bộ bất động sản hoặc hợp tác với người khác để mua khi nào giá cả hợp lý. Thường thì ông mua bất động sản hoặc mua quyền sở hữu một phần bất động sản từ một người chủ hoặc một công ty xây dựng đang thực sự cần sự giúp đỡ về tài chính.

Gần đây, ông phát hiện ra một cơ hội đầu tư tuyệt vời ở khu Sun

Country:

“Một gã khốn khổ nào đó đang lên kế hoạch xây dựng một khu chung cư sang trọng cao chọc trời. Đối với một công ty xây dựng, nếu muốn khởi công xây dựng, trước hết anh ta phải bán được 50% số căn hộ đã. Thế là tôi nhảy vào và thỏa thuận với anh ta. Tôi mua toàn bộ số căn hộ với cùng một kiểu thiết kế, mặt bằng sàn với khoản vay rất lớn, thế là anh ta có tiền và bắt đầu xây dựng. Vì tôi đã mua toàn bộ khu nhà nên bất cứ ai muốn mua một căn hộ trong đó đều phải gặp tôi. Giống như độc quyền vậy! Không có ai cạnh tranh với tôi cả, và tôi bán hết ngay, chỉ còn lại đúng một căn”.

Nhưng ngay cả căn hộ còn lại, ông W. cũng không giữ lâu. Ông cùng gia đình chỉ ở đó được một hay hai kỳ nghỉ ngắn. Thi thoảng ông lại mời mấy người bạn thân đến ở. Những lúc không dùng đến, ông lại cho người khác thuê, cuối cùng ông bán nó đi. Ông W. không thường xuyên lui tới những khu phức hợp sang trọng này bởi vì đó không phải phong cách của ông.

Hầu hết những người mua các khu căn hộ nghỉ dưỡng của ông W. đều thuộc diện UAW trung-thượng lưu và bất đồng đã xảy ra giữa ông W. và nhiều khách hàng mua ông không thấy thoải mái khi đi nghỉ dưỡng trong chính khu nhà của mình. Do đó, ông cảm thấy buộc phải bán luôn “căn hộ còn lại duy nhất” ở mỗi khu phức hợp.

“Tôi có một con chó. Tôi gọi nó là con cún sáu chữ số. Tôi đã bán vài khu nhà đi bởi vì người ta đã thông qua các điều khoản dành cho chó. Họ nói với tôi: “Ông biết đấy, ông phải tống khứ cái con chó này đi!”. Tôi thì thà bán cả khu nhà đó đi chứ không muốn bỏ con chó của mình”.

Ông W. đoán rằng những vị khách hàng chỉ chú trọng đến đẳng cấp của dự án mới nhất mà ông đầu tư cũng sẽ chẳng thèm quan tâm đến việc ông muốn có một con chó. Bởi vậy, từ trước khi khu nhà khởi công, ông đã liệt kê cả chú chó của mình vào bản tuyên bố của khu nhà. Theo đó, ông W. cùng gia đình mình được quyền dẫn theo một con chó mỗi khi họ đến ở tại đây.

Theo ông W., tất cả các khách hàng đều được phát một bản thông cáo. Do đó, họ đều biết rằng ông W. có quyền mang theo một con chó vào khu nhà. Lúc mua nhà, không ai phản đối gì. Nhưng không lâu sau khi toàn bộ khu nhà đã bán hết, trừ “căn hộ cuối cùng chưa bán” của ông W., các chủ căn hộ liên kết với nhau và bầu ra ủy ban hành động. Mục đích của nó là xây dựng và thực thi

một danh sách mở rộng của các điều khoản hạn chế. Thế nhưng ủy ban hành động đã thông qua một đạo luật về chó. Họ "đi vòng" qua bản tuyên bố ban đầu và nói rằng chó được phép vào khu phức hợp nếu cân nặng của chúng dưới 7 kg, nhưng phải tuân thủ những quy định cụ thể. Quá nhiều cho quyền lợi của chú chó và những tuyên bố ban đầu. Ông W. cảm thấy đây chỉ là một cách để thúc giục ông bán căn hộ của mình mà thôi. Chú chó sáu con số của ông nặng tới 13,5 kg. Ngay cả nếu áp dụng chế độ ăn kiêng thì nó cũng không thể đáp ứng được yêu cầu. Ông W. đặc biệt khó chịu vì người ta chưa bao giờ để ông có quyền bỏ phiếu thuận hoặc chống đối với những điều khoản liên quan đến chó. Mặc dù vậy, ông vẫn quyết tâm giữ chú chó của mình, bất chấp điều khoản họ áp đặt. Nói gì thì nói, ông vẫn là nhà đầu tư lớn của tòa nhà trước cả khi nó được khởi công.

"Thế là ủy ban hành động viết cho tôi một bức thư, tuyên bố rằng tôi phải bỏ con chó đi vì nó nặng quá 7kg."

Tuy nhiên, ông W. và gia đình bắt đầu cảm thấy "lệch pha" với khu phức hợp này, dù họ chỉ đến vào các kỳ nghỉ. Có lẽ ủy ban hành động đang dùng con chó làm cái cớ để đuổi cả gia đình ông đi. Ông W. cho rằng lý do đó khả dĩ hơn chuyện cân nặng của chó mèo. Ông và gia đình không phải kiểu người "đẹp đẽ ưa nhìn" trong mắt một số thành phần. Trong khi đó, khu nhà này lại đầy nhóc (theo cách nói của ông W.) những chủ căn hộ cao cấp bóng bẩy nhất mà một người có thể tưởng tượng ra.

Ông W. vạch ra một kế hoạch.

Tại một cuộc họp dành cho các chủ hộ trong khu phức hợp, với sự tham gia của tất cả các thành viên của ủy ban hành động, ông W. đứng lên tự giới thiệu bản thân.

"Tôi là người mà ông đã gửi thư phàn nàn về con chó của chúng tôi. Tôi đã cân nhắc cẩn thận về lời đề nghị của ông, và quyết định sẽ không bỏ con chó của mình, cũng như không bán căn hộ của tôi".

Đúng như dự đoán, lời tuyên bố này đã gây ra nhiều tiếng xì xào từ các cử tọa. Sau khi những khán giả mục tiêu của ông đã tuyệt đối lắng nghe, ông mới nêu ra lời đề nghị mới của mình: chuyển căn hộ hiện tại của ông ở khu phức hợp thành một phần của kế hoạch lương hưu và chia sẻ lợi nhuận của công ty, cho phép các nhân viên phụ trách dây chuyền lắp ráp được sử dụng căn hộ làm nơi nghỉ dưỡng suốt 52 tuần trong năm. Ông hỏi các thính giả:

“Các ông thấy thế ổn chứ hả?”.

Cả phòng họp rên rỉ. Hiển nhiên họ đang hình dung ra cảnh đám công nhân của ông W. tràn vào xâm chiếm không gian của họ năm mươi hai tuần mỗi năm! Vài cử tọa hét lên: “Cứ giữ con chó đi! Cứ giữ con chó đi!”. Tay chủ tịch ủy ban hành động đề nghị nhóm họp khẩn cấp trong một phòng hội nghị kế bên. Sau 5 phút họp kín, các thành viên ủy ban quay lại phòng họp. Tay chủ tịch nói với các chủ căn hộ rằng ủy ban hành động đã có quyết định cuối cùng.

“Sau khi rà soát lại tất cả những yếu tố dẫn đến tình huống này, ủy ban hành động cho rằng gia đình ông W. được phép giữ con chó của họ. Tôi yêu cầu sửa đổi lại điều khoản. Tất cả tán thành”.

Không lâu sau chiến thắng vang dội đó, gia đình ông W. bán căn hộ của mình. Ông W. giải thích:

“Tôi không muốn sống trong cùng một tòa nhà với những người không thích chó”.

Theo ông W., chú chó của ông rất quan trọng đối với cả gia đình. Quan trọng đến nỗi họ chấp nhận bán căn hộ với giá rẻ hơn để được giữ lại chú chó. Họ cũng bán những căn hộ khác ở những khu phức hợp khác, nơi mà người ta ghét chú chó của họ. Nếu tính theo giá trị của khu nhà thì chú chó ấy tương đương khoảng vài trăm nghìn đô-la, bởi đó là số lỗ cộng dồn khi ông W. bán những căn hộ của mình dưới giá thị trường. Một môi trường thù địch, cho dù xung quanh có đầy rẫy những con người đẹp đẽ chăng nữa, thì vẫn không tốt cho những chú chó - và cho cả những người tích lũy tài sản xuất sắc.

LỜI CẢM ƠN

Viên gạch nền móng cho cuốn sách này được đặt xuống vào năm 1973, khi tôi tiến hành nghiên cứu đầu tiên của mình về giới triệu phú. Cuốn sách này phản ánh những kiến thức và hiểu biết mà tôi thu được từ nghiên cứu đầu tiên đó cùng rất nhiều nghiên cứu sau này về giới triệu phú.

Trong hành trình tìm hiểu về các triệu phú, tôi đã nhận được sự giúp đỡ của những con người tuyệt vời. Kể từ lúc bắt đầu chương trình nghiên cứu này cho đến giờ, Bill luôn là "cộng sự đắc lực" quan trọng nhất và quý giá nhất của tôi. Không ai có thể mong chờ một đồng tác giả tuyệt vời hơn Tiến sĩ Bill Danko.

Tôi cũng rất cám ơn vợ tôi, Janet, vì sự góp ý, sự kiên trì và hỗ trợ tôi trong quá trình phát triển bản thảo của cuốn sách. Tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn đặc biệt tới Ruth Tyller vì đã hoàn thành xuất sắc công việc xây dựng bảng câu hỏi khảo sát, nội dung phỏng vấn, biên tập và xử lý từ ngữ. Tôi vô cùng biết ơn Suzanna De Galan vì đã biên tập bản thảo một cách xuất sắc. Tôi cũng muốn ghi nhận đóng góp của các con tôi, Sarah và Brad, vì sự trợ giúp của chúng với vai trò sinh viên thực tập trong dự án này.

Cuối cùng, tôi muốn cảm ơn hàng ngàn người đã đóng góp cho cuốn sách của chúng tôi bằng thái độ thẳng thắn, sẵn sàng chia sẻ và niềm vui thích của họ khi kể cho chúng tôi nghe "những câu chuyện của mình". Quả thực, những triệu phú ấy có thể là bất cứ ai, thậm chí là hàng xóm ngay cạnh nhà bạn!

Tiến sĩ Thomas J. Stanley Atlanta, Georgia

Sự nghiệp mà tôi có được ngày hôm nay là kết quả sự đóng góp của nhiều người. Tôi đặc biệt biết ơn nhóm hỗ trợ chủ chốt của mình ở trường Đại học Albany ở New York. Các giáo sư Bill Holstein, Hugh Farley, Don Bourque, Sal Belardor cùng nhiều người khác đã không ngừng tạo nên một môi trường chuyên môn

tuyệt vời, tạo điều kiện cho cuốn sách này được hoàn tất. Và, lẽ tất nhiên, nếu không phải Bill và Don đã đưa Tom Stanley về giảng dạy ở trường hồi đầu những năm 70 thì cuốn sách này và hàng bao nhiêu chương trình nghiên cứu sâu rộng và hữu ích của nhóm Stanley-Danko sẽ không bao giờ xuất hiện.

Dưới sự hướng dẫn của tôi, các con tôi - Christy, Todd và David - đã hào hứng hoàn thành những nhiệm vụ khó khăn phục vụ cho chương trình nghiên cứu mang tính thực nghiệm cần thiết để viết nên cuốn sách. Sự cần mẫn và chuyên tâm đến từng chi tiết của chúng hẳn không thể nào xuất phát từ một khoản tiền nho nhỏ gọi là "phí dịch vụ". Chúng đã thực hiện nhiệm vụ của mình như thể chúng được hưởng những quyền lợi thực sự của dự án vậy. Tôi tin tưởng rằng sự cọ xát với hoạt động nghiên cứu thị trường này sẽ giúp chúng trở thành những khách hàng thông thái trên bước đường định hình sự nghiệp của bản thân.

Cuối cùng, tôi phải ghi nhận và tỏ lòng kính phục mẹ tôi, người đã truyền cho tôi đức tin và tính kỷ luật. Bằng chính cuộc đời lao động cần mẫn của mình, bà đã dạy tôi cách sống một cuộc đời ngay thẳng, bền lòng và dũng cảm.

Tiến sĩ William D. Danko Albany, New York